



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

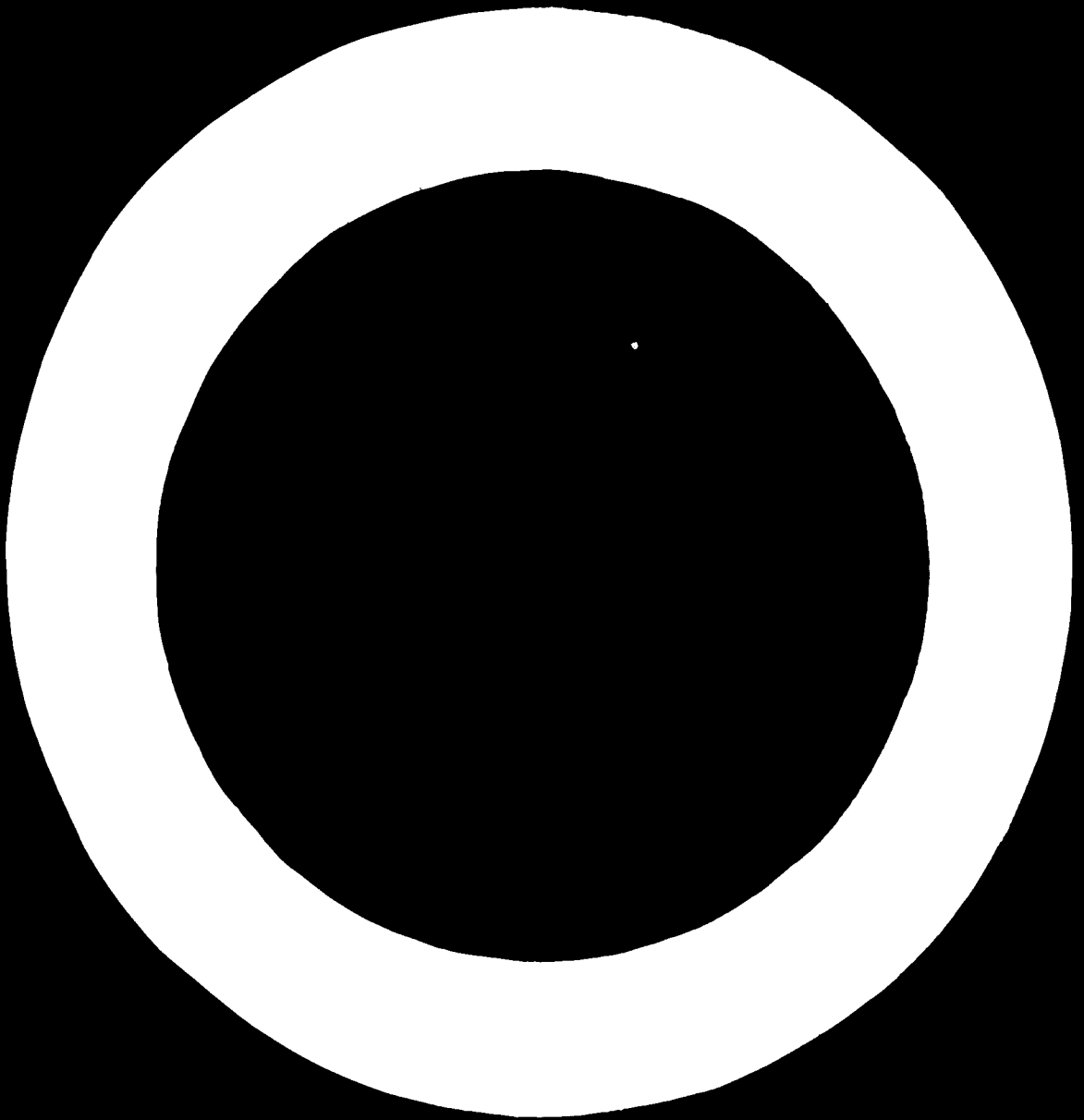
For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

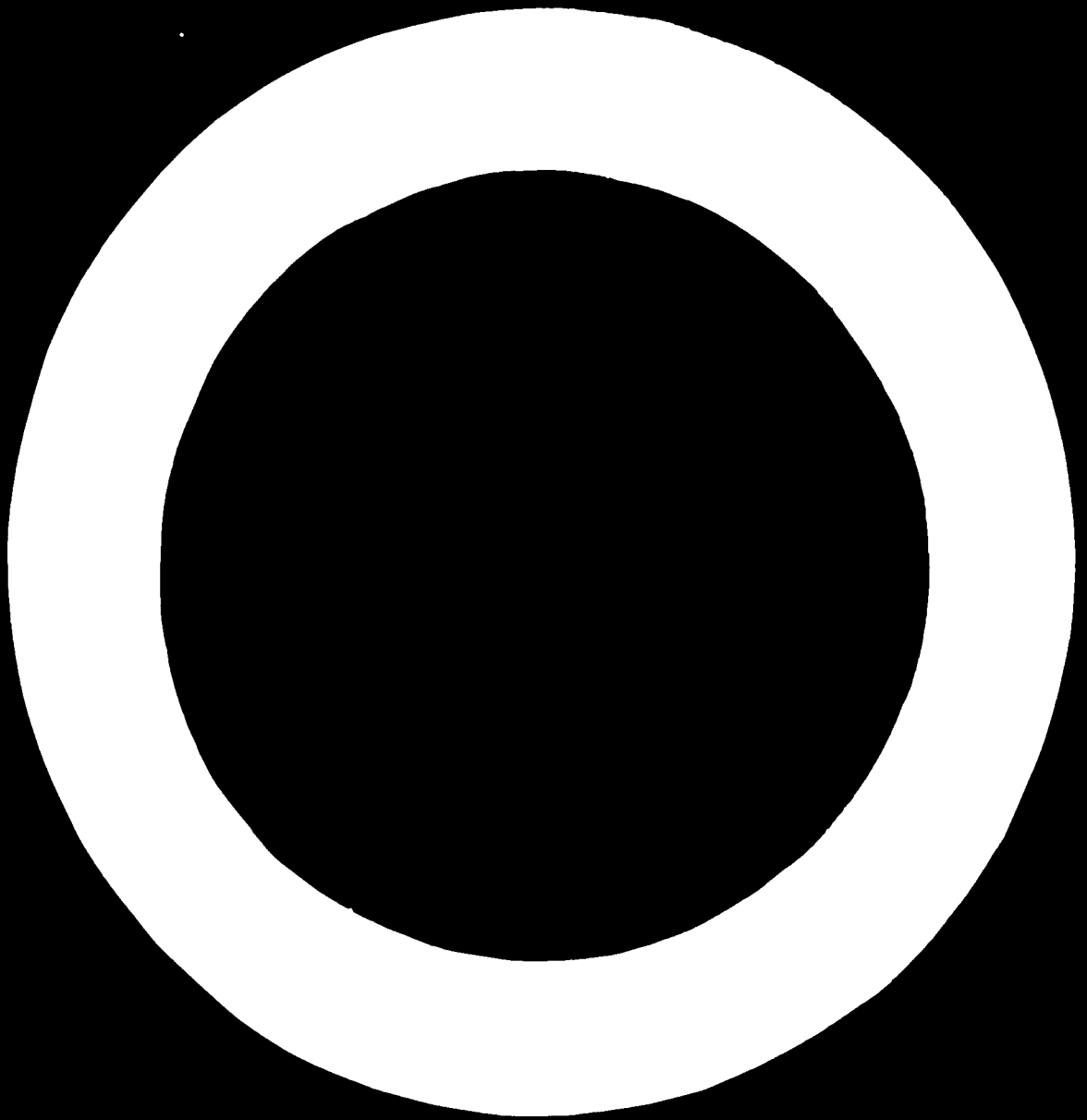
05837-R

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ПРОМЫШЛЕННОМУ РАЗВИТИЮ

ОБЗОР ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

Специальный выпуск ко
Второй генеральной конференции ЮНЕСКО





ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ПРОМЫШЛЕННОМУ РАЗВИТИЮ

Вена

ОБЗОР ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

**Специальный выпуск ко
Второй генеральной конференции ЮНИДО**

Лима, Перу, 12–26 марта 1975 года



ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Нью-Йорк, 1974 год

Употребляемые в настоящей публикации обозначения и форма представления материала не означают, что Секретариат Организации Объединенных Наций со своей стороны выражает какое-либо мнение относительно правового статуса той или иной страны, территории, города или района или их органов власти, а также относительно определения их границ.

Там, где в заголовках таблиц встречаются обозначения стран или регионов, они охватывают страны, территории, города или районы.

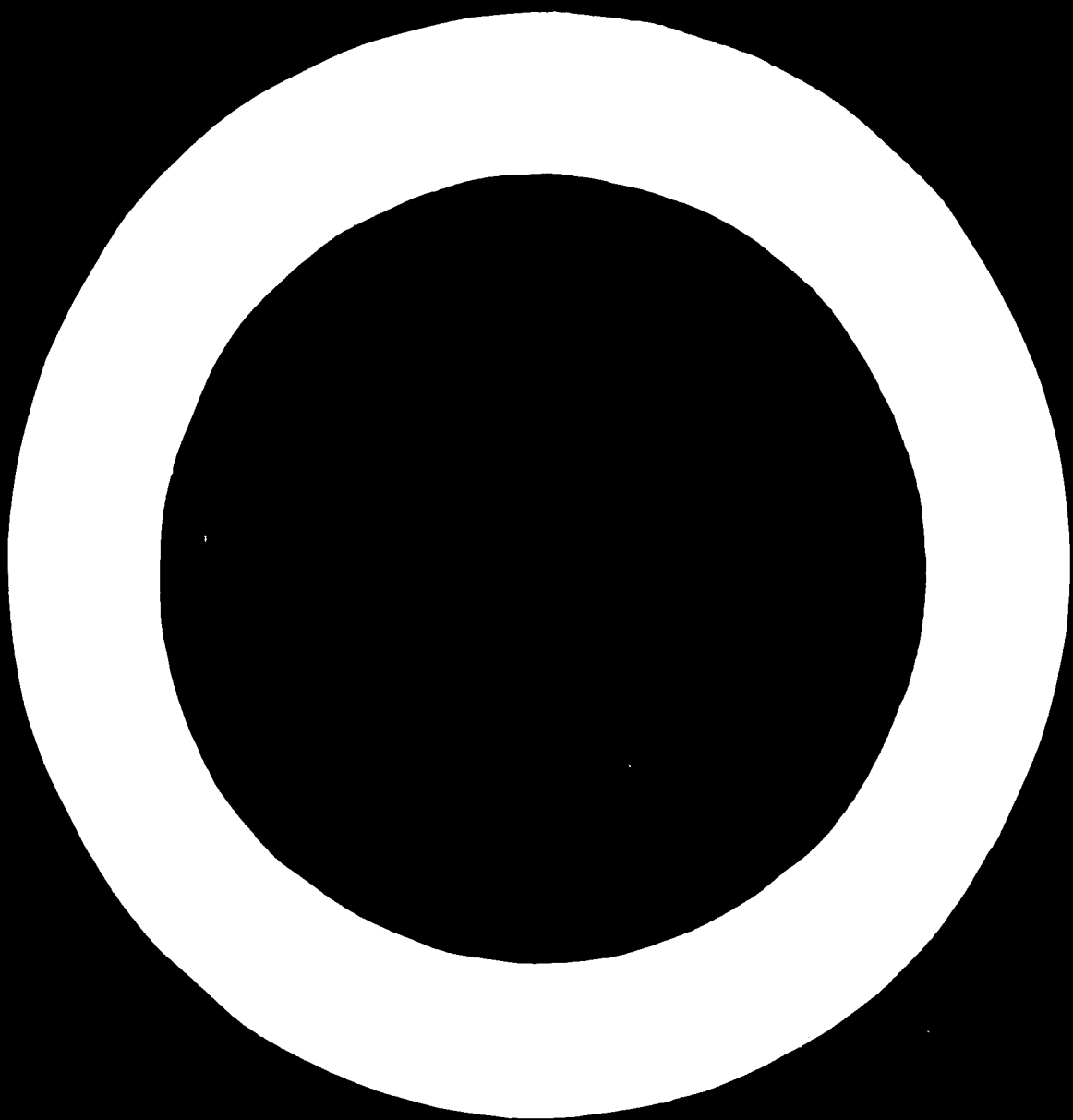
В некоторых таблицах обозначения "развитые" и "развивающиеся" страны предназначены для удобства представления статистических данных и не обязательно означают, что выражается мнение относительно конкретной стадии, которую достигли отдельная страна или регион в процессе развития.

Материал настоящего документа можно свободно цитировать или перепечатывать при условии уведомления об этом и присылки одного экземпляра публикации, содержащей цитату или перепечатку.

Distr.
GENERAL
ID/CONF. 3/2
(ID/134)

ОБЗОР ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ

Специальный выпуск ко Второй генеральной конференции ЮНЕСКО

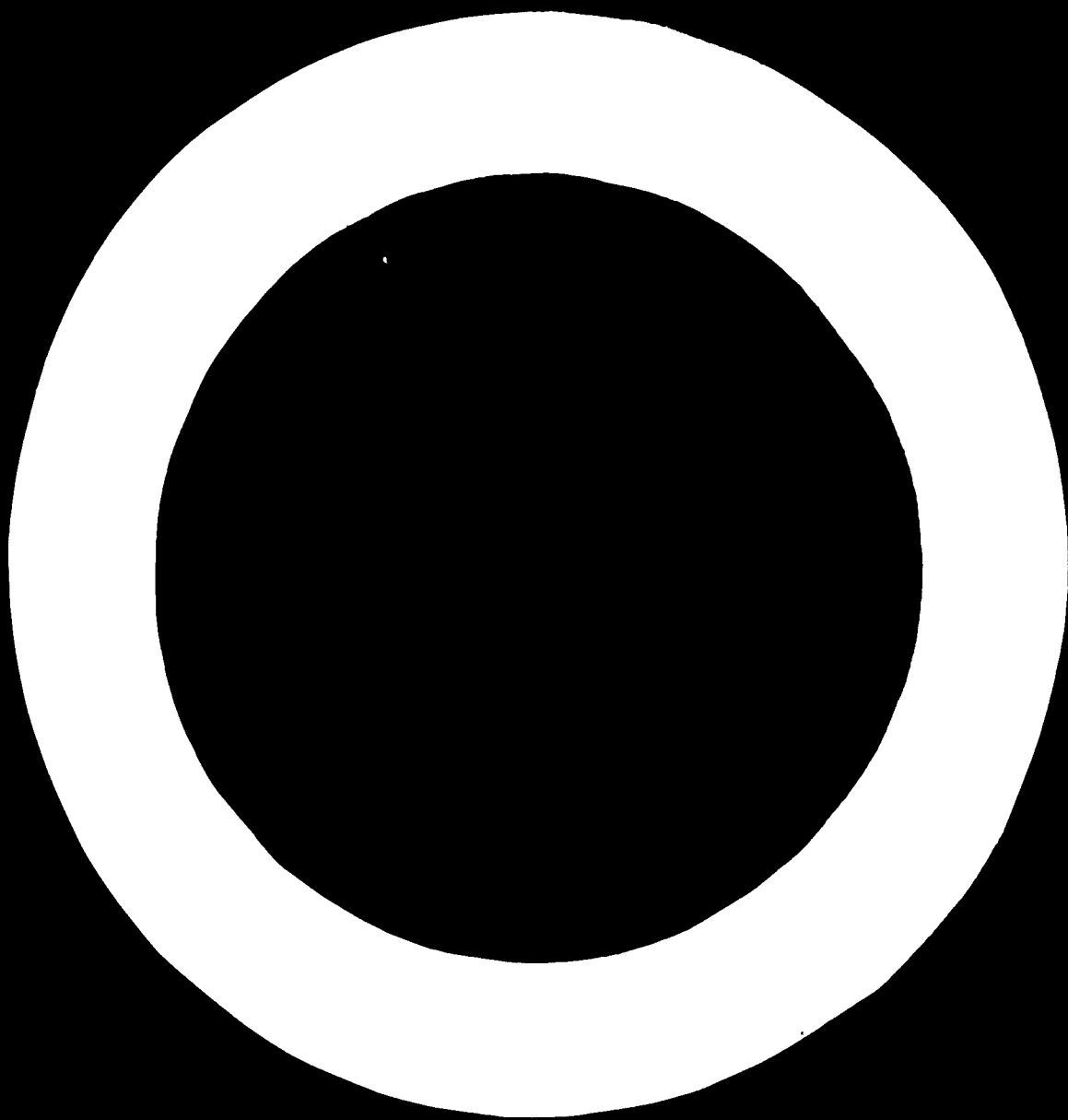


ПРЕДИСЛОВИЕ

Сфера промышленного развития, охватывающаяся в этом том, является основным предметом в серии обзоров промышленного развития, подготовленных в соответствии с резолюцией 1979 (XXXV) Экономического и Социального Совета, в которой Генеральной Ассамблее предложено продолжить составление периодических обзоров промышленного развития, а также в резолюции 2179 (XXI) Генеральной Ассамблеи и резолюции 1 (1) Совета по промышленному развитию.

Данный выпуск Обзора Промышленного Развития подготовлен для Второй международной Конференции Организации Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНПИД), которая должна состояться в Лиме, с 12 по 20 марта 1980 года. Как предусмотрено Исследовательским комитетом ЮНПИД, который выступает в качестве Подготовительного комитета к Конференции, и в соответствии с пунктом 4 (b) резолюции 2912 (XXVII) Генеральной Ассамблеи данный выпуск Обзора должен служить в качестве одного основного всестороннего документа для Конференции.

Вторая генеральная конференция ЮНПИД совпадает по времени с проведением среднесрочного обзора и оценки успехов, проделанных в деле осуществления Международной стратегии развития на Второе десятилетие Организации Объединенных Наций по развитию (пункт 24 резолюции 2020 (XXV) Генеральной Ассамблеи). Таким образом, данный выпуск Обзора можно также считать важным вкладом ЮНПИД в эту деятельность.



СОДЕРЖАНИЕ

	Страница
Введение	1
Глава	
I. Рост объема промышленного производства - структура, политика и перспективы	2
А. Рост объема промышленного производства	9
В. Направления политики, влияющие на рост объема промышленного производства	24
С. Перспективы роста объема промышленного производства в развивающихся странах	34
II. Внешняя торговля и индустриализация	37
А. Рост и тенденции мировой торговли	37
В. Факты в пользу либерализации торговли	43
III. Задачи в области занятости и социальные задачи	99
А. Тенденции занятости в области промышленности	99
В. Индустриализация и социальные задачи	116
IV. Индустриализация и окружающая среда	142
А. Использование невозполнимых природных ресурсов в процессе индустриализации	142
В. Энергия и индустриализация	163
С. Окружающая среда и международное разделение труда	170
Д. Некоторые последствия проблемы окружающей среды - на примере Японии	177
V. Инвестирование и транснациональные корпорации	196
А. Требования, предъявляемые к инвестированию в обрабатывающей промышленности на 1970-е годы, и источники их обеспечения	196
В. Транснациональные корпорации в развивающихся странах	217
VI. Взаимосвязь между промышленностью и сельским хозяйством	243
А. Мировой продовольственный кризис	244
В. Влияние зеленой революции	253
С. Меняющийся характер взаимосвязи между промышленностью и сельским хозяйством	257
Д. Развитие сельскохозяйственного сектора	287
VII. Промышленная технология в развивающихся странах	289
А. Технология: ее характеристика и проблемы	289
В. Политика передачи технологии и выбор технологии	299
VIII. Наиболее развитые среди развивающихся стран и страны, не имеющие выхода к морю	311
А. Характерные черты	311
В. Особые проблемы	314
С. Меры оказания помощи	320
IX. Индустриализация и международное сотрудничество	327
А. Промышленность и взаимозависимость стран мира	327
В. Важные аспекты международной взаимозависимости в области индустриализации	330
Приложение. Детерминанты экспорта готовых изделий	

Список таблиц

Глава I		Страница
1.1	Среднегодовые темпы роста мирового объема производства обрабатывающей промышленности по развивающимся регионам и экономическим группам, 1955-1973 годы	10
1.2	Распределение объема производства обрабатывающей промышленности по развивающимся регионам и отдельным странам, 1960, 1970, 1971 и 1972 годы	12
1.3	Темпы роста объема производства обрабатывающей промышленности и доля сектора обрабатывающей промышленности в ВВП по 29 отобранным развивающимся странам, 1960-1970 годы	14
1.4	Среднегодовые темпы роста объема производства и занятости населения по основным группам отраслей обрабатывающей промышленности	17
1.5	Среднегодовые темпы роста объема производства обрабатывающей промышленности на уровне сектора в отдельных развивающихся странах, 1960-1971 годы	20
1.6	Распределение добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности на уровне сектора в отдельных развивающихся странах, 1960 и 1971 годы	22
1.7	Недавние изменения в ценах на отдельные сырьевые товары	36
1.8	Предполагаемое краткосрочное влияние на платежный баланс роста цен на нефть	36
Глава II		
II.1	Доля и ежегодные темпы роста мировой торговли по экономическим группам, развивающимся регионам и отобранным странам, 1970-1972 годы	38
II.2	Структура и рост мировой торговли готовыми изделиями (МСТК 5-8), 1965, 1970 и 1971 годы	41
II.3	Структура мировой торговли готовыми изделиями (МСТК 5-8), 1965, 1970 и 1971 годы	43
II.4	Структура мирового импорта готовых изделий (МСТК 5-8) для Африки, Азии и Латинской Америки, 1965, 1970 и 1971 годы	47
II.5	Экспорт готовых изделий из 10 развивающихся стран в 11 развитых стран с рыночной экономикой, 1965 и 1971 годы	49
II.6	Экспорт отдельных готовых изделий Гонконга, 1965 и 1971 годы	51
II.7	Экспорт отдельных готовых изделий Индии, 1965 и 1971 годы	53
II.8	Экспорт отдельных готовых изделий Корейской Республики, 1965 и 1971 годы	54
II.9	Экспорт отдельных готовых изделий Мексики, 1965 и 1971 годы	55
II.10	Экспорт отдельных готовых изделий Сингапура, 1965 и 1971 годы	56
II.11	Экспорт отдельных готовых изделий Пакистана, 1965 и 1971 годы	56
II.12	Экспорт отдельных готовых изделий Бразилии, 1965 и 1971 годы	57
II.13	Экспорт отдельных готовых изделий Аргентины, 1965 и 1971 годы	58
II.14	Экспорт отдельных готовых изделий Египта, 1965 и 1971 годы	59
II.15	Экспорт отдельных готовых изделий Ирана, 1965 и 1971 годы	59
II.16	Экспорт основных готовых изделий из отдельных развивающихся стран согласно определениям интенсивности факторов	60

	Страница	
II.17	Средние номинальные и действующие тарифы для экспорта готовых изделий из развивающихся стран в развитые страны с рыночной экономикой до и после Раунда Кеннеди	68
II.18	Предполагаемое воздействие неограниченных тарифных преференций в Соединенных Штатах на общий импорт и импорт из развивающихся стран по 160 видам товаров	75
II.19	Средние действующие тарифные ставки для готовых изделий по отношению к официальному обменному курсу	90
 Глава III		
III.1	Рост народонаселения и рабочей силы в развивающихся регионах, 1960-1970 годы	100
III.2	Рост занятости в обрабатывающей промышленности по регионам и экономическим группам, 1967-1971 годы	101
III.3	Рост занятости в основных секторах промышленности в развивающихся регионах, 1960-1970 годы	102
III.4	Рост занятости в отраслях обрабатывающей промышленности 26 отобранных развивающихся стран, 1963-1970 годы	104
III.5	Доля основных групп отраслей обрабатывающей промышленности в общей занятости в обрабатывающей промышленности по 26 отобранным развивающимся странам, 1963 и 1970 годы	106
III.6	Рост занятости и добавленной стоимости в основных отраслях обрабатывающей промышленности в развивающихся регионах, 1960-1970 годы	108
III.7	Рост занятости в отобранных развивающихся странах, 1967-1972 годы	110
III.8	Предполагаемый ежегодный рост занятости в развивающихся странах на первую половину Второго десятилетия развития Организации Объединенных Наций, 1970-1975 годы	112
III.9	Величина ставки теневой заработной платы для альтернативных величин Z , I и Q	125
III.10	Издержки на единицу выпуска продукции по отдельным стадиям строительства изучавших проектов, исчисленные по теневым ценам	128
III.11	Общие издержки на одну единицу строительства по рыночным и теневым ценам для трудоемких и капиталоемких методов	129
III.12	Распределение дохода в отдельных развивающихся и развитых странах	142
 Глава IV		
IV.1	Производство основных видов ресурсов в мировом масштабе, 1950-1970 годы	151
IV.2	Распределение мирового производства основных видов ресурсов, производимых четырьмя странами, являющимися крупнейшими производителями каждого вида ресурсов, по экономическим группам, 1970 год	152
IV.3	Доля Канады, Соединенных Штатов и Западной Европы в мировой торговле основными видами ресурсов, 1969 год	154
IV.4	Известные мировые запасы и предполагаемое время истощения отдельных видов невозобновляемых природных ресурсов	157
IV.5	Мировой потенциал возобновляемых ресурсов и оценка времени истощения отдельных видов невозобновляемых природных ресурсов	158
IV.6	Распределение потребления энергии в мире в 1961 и 1971 годах	164
IV.7	Влияние высоких цен сырой нефти на внешний торговый баланс отдельных развивающихся стран, 1972-1974 годы	166

	Страницы	
IV.8	Относительные количества загрязнителей воздуха и воды, являющихся побочными продуктами различных отраслей промышленности в Японии, 1955-1970 годы	180
IV.9	Загрязнение воды промышленными предприятиями Японии, 1969 год	183
IV.10	Расходы, производимые промышленными предприятиями Японии на контрольное оборудование по борьбе с загрязнением, 1972 и 1978 годы	185
IV.11	Доля отраслей промышленности, вызывающих загрязнение окружающей среды, в капиталовложениях Японии за границей, 1960-1972 годы	192
 Глава V		
V.1	Планируемый рост объема производства обрабатывающей промышленности, ВВП и общего инвестирования в отдельных развивающихся странах на 1970-е годы	197
V.2	Рост добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности, валового объема капиталовложений и импорта средств производства по отдельным развивающимся странам в постоянных ценах, начало 1960-х - начало 1970-х годов	199
V.3	Среднегодовые темпы роста импортного потенциала и доли импорта, начало 1960-х годов - начало 1970-х годов	203
V.4	Чистые поступления финансовых средств из стран ДАК в развивающиеся страны, 1970-1972 годы	208
V.5	Чистые поступления финансовых средств из стран ДАК, как доля валового национального продукта в процентах, 1962-1972 годы	209
V.6	Обязательства стран с централизованной плановой экономикой по представлению финансовых средств развивающимся странам на основе двустороннего соглашения	211
V.7	Средние условия обязательств по займам и элемент субсидий в займах и дотациях по развивающимся регионам, 1965-1971 годы	213
V.8	Платежи по погашению внешнего государственного долга в процентном отношении к экспорту товаров и услуг по некоторым развивающимся странам, 1965-1971 годы	214
V.9	Распределение фондов иностранного прямого инвестирования стран ДАК в развивающихся регионах по странам происхождения, 1967 год	217
V.10	Распределение фондов иностранного прямого инвестирования стран ДАК в развивающихся регионах по промышленным секторам, 1967 год	218
V.11	Распределение фондов и средний ежегодный приток иностранных прямых инвестиций стран ДАК в развивающихся регионах, 1967-1972 годы	220
V.12	Средний ежегодный приток и коэффициенты роста иностранных прямых инвестиций стран ДАК в развивающихся регионах по промышленным секторам, 1967-1972 годы	221
V.13	Размер на душу населения иностранных прямых инвестиций стран ДАК в развивающихся регионах, 1967 год	222
V.14	Распределение прямых иностранных инвестиций стран ДАК в развивающихся странах Африки, 1967 год	222
V.15	Распределение прямых иностранных инвестиций стран ДАК в развивающихся странах Азии, 1967 год	223
V.16	Распределение прямых иностранных инвестиций стран ДАК в развивающихся странах Латинской Америки, 1967 год	223
V.17	Дочерние компании обрабатывающих отраслей промышленности в развивающихся странах 396 транснациональных корпораций: характеристика собственности и метод создания филиалов	234
V.18	Суммы расходов, выплачиваемые филиалами компаний Соединенных Штатов в Латинской Америке в области обрабатывающей промышленности в качестве доли от общей стоимости сбыта в 1957 и 1966 годах	239
V.19	Средняя величина расходов в качестве доли от общей стоимости сбыта в выборочных проектах обследования Ройбера	239

Глава VI

VI.1	Индекс производства продовольствия по регионам и экономическим группам, 1969-1973 годы	248
VI.2	Мировые запасы злаков: производство, импорт и товарный остаток основных экспортирующих стран, 1971/72-1973/74 годы	248
VI.3	Экстраполированные индексы спроса на продовольствие и производства продовольствия, 1985 год	249
VI.4	Фактические среднегодовые темпы роста сельскохозяйственной продукции в развивающихся регионах по сравнению с плановыми цифрами IMP 1961-1985 годы	253
VI.5	Нетто-торговля пшеницей, 1964 и 1969 годы	255
VI.6	Нетто-торговля обрубленным рисом, 1964 и 1969 годы	256
VI.7	Доля в валовой внутренней продукте и темпы роста сельского хозяйства (МСХ 0) и обрабатывающей промышленности (МСХ 2 и 3) по экономическим группам и регионам, 1960-1970 годы	259
VI.8	Относительные размеры и темпы роста занятости в сельском хозяйстве и промышленности по экономическим группам и регионам, 1960-1970 годы	261
VI.9	Анализ промышленного фактора, потребляемого сельским хозяйством, по отраслям промышленности в отобранных странах, 1959-1969 годы	265
VI.10	Анализ сельскохозяйственного фактора, потребляемого промышленностью, по отраслям промышленности в отобранных странах, 1959-1969 годы	266
VI.11	Добавленная стоимость и занятость населения в крупных отраслях агропромышленности по районам и экономическим группам, 1960-1972 годы	269
VI.12	Рост производства продукции лесной промышленности в мировой масштабе и в развивающихся странах, 1960-1972 годы	275
VI.13	Относительный вклад в дело повышения производства зерновых в мировой масштабе за счет земельных ресурсов и урожайности, 1948-1971 гг. и 1960-1971 годы	277
VI.14	Цели в области освоения земель и водных ресурсов до 1985 года на базе 1970 года	278
VI.15	Предполагаемая стоимость освоения земель и развития ирригации в развивающихся регионах, 1974-1985 годы	279
VI.16	Фактическое (1971/72 г.) и запроектированное (1980/81 г.) потребление азотных и фосфатных удобрений в развивающихся регионах	282
VI.17	Фактические (1971/72 г.) и запланированные (1980/81 г.) спрос и производство азотных и фосфатных удобрений по экономическим группам и регионам	283
VI.18	Подсчеты потребления и производства пестицидов в странах, входящих в экономическую и социальную комиссию для Азии и тихоокеанского района (ЭСКАТР), 1971/72-1977/78 годы	285

Глава VIII

VIII.1	Наименее развитые среди развивающихся стран и развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю	312
VIII.2	Экономические и социальные черты наименее развитых среди развивающихся стран и получение ими помощи	313
VIII.3	Планируемые среднегодовые темпы роста по отобранным наименее развитым странам	315
VIII.4	Высшее образование в отобранных наименее развитых странах	316
VIII.5	Плотность дорожной сети в отобранных наименее развитых странах	317
VIII.6	Сеть железных дорог в отобранных наименее развитых странах, 1969 год	318
VIII.7	Производство электроэнергии в отобранных наименее развитых странах, 1968 год	319
VIII.8	Среднегодовые темпы капиталовложений и сбережений в процентном отношении к ВВП в отобранных наименее развитых странах и развивающихся регионах, 1966-1968 годы	320
VIII.9	Доля отраслей промышленности, основанных на сельскохозяйственном сырье, в обрабатывающей промышленности в целом в отобранных наименее развитых странах	321
VIII.10	Производство основных видов продуктов, получаемых из сельскохозяйственного сырья, в отобранных наименее развитых странах, 1969 год	322
VIII.11	Размер предприятий в соответствии с числом занятых на них лиц в отобранных наименее развитых странах, 1967 год	323
VIII.12	Основные статьи экспорта некоторых наименее развитых стран, 1971 год	324

Глава IX

IX.1	Среднегодовые темпы роста валового внутреннего продукта, общей суммы экспорта (МСТК 0-9) и экспорта готовых изделий (МСТК 5-8) в мировом масштабе и в развивающихся странах, 1960-1970 годы	328
------	---	-----

Список рисунков

Глава IV	<u>Страница</u>
I. Рост потребления нерафинированной стали, меди и алюминия в мировом масштабе, 1913-1970 годы	150
II. Тенденция цен на отдельные виды металлов, 1950-1973 годы	169
III. Рост экономической плотности в развитых странах, 1959-1970 годы	179
IV. Сравнение отраслей промышленности Японии по степени важности исследований в области контроля за загрязнением, ФГ 1970	187
V. Влияние капиталовложений, направленных на контроль за загрязнением, на цены на продукцию	189
 Глава VI	
I. Тенденция индексов экспортных цен на сырьевые товары и готовые изделия, 1970-1973 годы	251
II. Взаимозависимость между сельскохозяйственным валовым внутренним продуктом и добавленной стоимостью в пищевой промышленности, производстве напитков и в табачной промышленности (МСЖК 31) в 1970 г. на основе данных по 38 отобранным развитым и развивающимся странам	272

ПОЯСНИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Региональные классификации, промышленные классификации, торговые классификации и символы, применяемые в статистических таблицах данного обзора, если нет иных оговорок, соответствуют классификациям, которые используются в Статистическом ежегоднике организации Объединенных Наций (United Nations Statistical Yearbook).

Следующая классификация экономических групп применяется в тексте и в большинстве таблиц в соответствии с классификацией, принятой Статистическим отделом организации Объединенных Наций: термин "Развивающиеся страны" включает страны бассейна Карибского моря, Центральной и Южной Америки, Африки (кроме Южной Африки), страны Ближнего и Среднего Востока (кроме Израиля) и страны Восточной и Юго-Восточной Азии (кроме Японии). Термин "Развитые страны с рыночной экономикой" включает страны Северной Америки (Канада и Соединенные Штаты Америки), страны Европы (кроме стран Восточной Европы), Австралию, Израиль, Новую Зеландию, Южную Африку и Японию. Термин "Страны с централизованной плановой экономикой" включает Болгарию, Венгрию, Германскую Демократическую Республику, Польшу, Румынию, Союз Советских Социалистических Республик и Чехословакию. Термин "Страны мира" не включает Албанию, Демократическую Республику Вьетнам, Китая, Корею, Корею Народно-Демократическую Республику и Монголию. В некоторых таблицах классификация может незначительно отличаться от данной выше классификации в зависимости от цитируемого источника.

Как правило, страны распределены в том же порядке, в каком они даются в Статистическом ежегоднике (Statistical Yearbook). Включение отдельной страны или территории в какую-либо экономическую или географическую группу (или ее исключение) продиктовано соображениями наличия сравнительных данных в статистических материалах организации Объединенных Наций и других международных учреждений.

"Обрабатывающая промышленность" в данном Обзоре, если нет иных оговорок, включает группы отраслей промышленности, перечисленные в крупном разделе 3 Международной стандартной хозяйственной классификации всех видов экономической деятельности (МСХК) (ST/STAT/S.4/Rev.2/Add.1) (издание организации Объединенных Наций, в продаже под № 71.XVII.8). Термин "основная группа", как правило, применяется для обозначения классификации МСХК на уровне двух и трех знаков МСХК.

Ссылка на коды МСХК в таблицах сопровождается описательным заголовком (например, МСХК 32: "Текстильная, швейная и обувная и кожевенная промышленность"). Однако соображения, связанные с ограниченными размерами обзора, иногда могут заставить привести данный заголовок в сокращенном виде (например, МСХК 32 может упоминаться просто как "Одежда").

Годы, обозначаемые через дробь (1960/61), указывают на сельскохозяйственный год или финансовый год.

Годы, обозначаемые через тире (1960-1964), указывают на полный охватываемый период, включая начальный и конечный годы.

Упоминание долларов (\$) относится к долларам Соединенных Штатов Америки, если нет других оговорок.

Термин "биллион" означает миллиард.

Ежегодные темпы роста или изменения, если нет других оговорок, представляют собой темпы в процентном выражении, рассчитанные на сложной основе.

В таблицах:

Видимые арифметические расхождения в отдельных цифрах и процентах, суммирование которых не соответствует точно итогам, происходят в связи с округлением основных данных или в связи с различием в округлении составляющих чисел из-за разной степени их точности;

Три точки (...) показывают, что таких данных не имеется в наличии или что в них не получено никаких отдельных данных;

Прочерк (-) означает, что сведений об итоге нет или что он является очень незначительным;

Пробел означает, что данный пункт неприменим;

Названия стран даны в соответствии с названиями, официально применяемыми в настоящее время.

В данном томе используются следующие сокращения:

Органы системы Организации Объединенных Наций
и специализированные учреждения

ЭКА	Экономическая комиссия для Африки
ЭКК	Экономическая комиссия для Европы
ЭКЛА	Экономическая комиссия для Латинской Америки
ЭСАП	Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихоокеанского района
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций
ГАТТ	Генеральное соглашение по тарифам и торговле
МАГАТЭ	Международное агентство по атомной энергии
МБРР	Международный банк реконструкции и развития
МАР	Международная ассоциация развития
МОТ	Международная организация труда
ИФ	Ориентировочный всемирный план сельскохозяйственного развития (ФАР)
КНКТАД	Конференция Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития
ПРООН	Программа развития Организации Объединенных Наций
ЮНЕП	Программа Организации Объединенных Наций в области окружающей среды
ЮНЕСКО	Организация ООН по вопросам образования, науки и культуры
КНИТАР	Учебный и научно-исследовательский институт Организации Объединенных Наций
ИМРISD	Научно-исследовательский институт социального развития при Организации Объединенных Наций

Другие организации

ЦАЭ	Центральноамериканский общий рынок
КАРИФА	Ассоциация свободной торговли стран района Карибского моря
ВЭ	Совет Экономической Взаимопомощи
ДАВ	Комитет действий развития (СДР)
ВАС	Восточноафриканский общий рынок
ЕЭС	Европейско-экономическое сообщество
УАМ	Европейская ассоциация свободной торговли
ЦААД	Центр промышленного развития для арабских государств
ЛАТ	Латиноамериканская ассоциация свободной торговли
ОАЕ	Организация африканского единства
СРСИ	Организация экономического сотрудничества и развития
ОАЕК	Организация стран - экспортеров нефти
РСИ	Организация регионального сотрудничества по развитию

Экономические и технические сокращения

БТН	Брюссельская тарифная номенклатура
ОСИ	Общая система преференций
НУВ	Высокоурожайные сорта сельскохозяйственных культур
МСХУ	Международная стандартная хозяйственная классификация
ЛГА	Долгосрочное соглашение по международной торговле хлопчатобумажными тканями
НБН	Наиболее благоприятствуемая нация
МСТК	Международная стандартная торговая классификация
СМР	Ставки теневой заработной платы

ВВЕДЕНИЕ

В приведенных ниже главах поднимается целый круг вопросов, которые имеют прямое отношение к перспективам процесса индустриализации развивающихся стран и которые в современном международном обиходе особенно уместны. Обсуждаемые вопросы очень разнообразны, начиная от либерализации торговли до программ передачи технологии и вопросов промышленной политики. Обзор достижений успехов в области промышленного развития на фоне этого широкого круга вопросов в будущем случае свидетельствуют о конкретных результатах. Могут быть определены виды деятельности, где видны определенные успехи, достигнутые посредством внутренних усилий развивающихся стран или при содействии международного сотрудничества. Тем не менее, имеется много незавершенных задач.

В последнее время характер развивающихся международных событий сменился, надежды, возлагавшиеся на Второе десятилетие Организации Объединенных Наций по развитию, и, если существующие в настоящее время тенденции не могут быть повернуты в обратную сторону, то перспективы индустриализации в рамках Второго десятилетия развития представляются действительно неясными. Появление непредвиденных проблем — мирового продовольственного кризиса, создавшего сложения с энергоресурсами, инфляции, угрозы истощения природных ресурсов, загрязнения окружающей среды, роли транснациональных корпораций и распада международной валютной системы — очень усложнили достижение целей, поставленных Международной стратегией развития, и может в перспективе потребоваться изменение основных взглядов на международную экономическую и политическую обстановку, необходимую для осуществления процесса индустриализации.

Развитие и индустриализация влечут за собой преобразование общества и его экономики. Развивающиеся страны первоначально представляли себе этот процесс как процесс, в большой степени зависящий от учета таких международных факторов, как торговля. Развивающиеся страны, замкнувшиеся в себе в результате имевшегося у них опыта колониальных времен, когда международная рыночная система рассматривалась как источник экономического роста, позднее стали считать, что развитие должно быть ускорено путем государственного предпринимательства и разумного экономического планирования. Поэтому умышленное вмешательство в распределительные функции рынка и в международную конкуренцию стало общепризнанной практикой и отражало различия в образе жизни и в системе ценообразования. Сам факт существования ограничений на участие этих стран в международных операциях также поддерживает утверждение о том, что мировой экономический порядок функционирует в форме, неблагоприятной для будущего этих стран. В результате многие развивающиеся страны пришли к убеждению, что развитые страны обязаны вносить вклад в ускорение их экономического развития и процесса индустриализации.

Однако быстрые изменения в мировой экономической и политической структуре, возможно, вскоре сделают этот довод спорным. За прошедшие 15 лет взаимозависимость и специализация стран мирового сообщества (как описано в главе II) значительно увеличились до такой степени, что термин "интернационализм" приобрел более широкое экономическое значение. Экономика как развивающихся, так и развитых стран оказалась исключительно чувствительной к проблемам, перечисленным выше, хотя размер бремени, который несут страны двух экономических групп, возможно, и неравный. В целях развития и индустриализации важное значение имеют серьезные национальные усилия в сочетании с правом на участие в международной экономике. Категории рассматриваемых здесь мировых проблем являются долгосрочными для всех стран. Богатые страны, возможно, склонны искать решения проблем в односторонних действиях — процесс, который может отвечать национальным интересам, но только в течение короткого периода времени. Хорошо продуманные долгосрочные решения промышленных задач требуют международного сотрудничества, независимо от стадии развития его участников.

Поэтому современная деятельность, направляемая на индустриализацию, зависит как от внутренних, так и от внешних усилий. Действительно, для развивающихся стран промышленность остается наиболее обещающей возможностью мобилизации их ресурсов наиболее эффективным способом

в целях не допустить пребывания этих стран в состоянии бедности. В этом усилении решения огромных и истеричных обязательств общечеловеческих проблем безработицы, массовой нищеты и голода неоспоримо связано с международным сотрудничеством.

Безусловным в данном обзоре является предположение о том, что индустриализация является главной действующей силой процесса развития. Однако это мнение ставится под сомнение теми, кто утверждает, что процесс индустриализации создал некоторые из проблем, которые в настоящее время отравляют жизнь в развивающихся странах, хотя частично их довод можно отнести за счет реакции на первоначальные слишком большие ожидания людей, рассматривающих промышленность как движущую силу развития.

Неспособность достичь целей, поставленных в области развития, где провалы налицо, отражает неполноценность выбора основных социальных, политических и экономических задач на национальном и международном уровне. Процесс индустриализации увеличил необходимость в пересмотре этого выбора. При наличии политической воли индустриализация может способствовать улучшению неблагоприятных условий.

Международное сотрудничество — особенно в области промышленности — является предварительным условием, необходимым для того, чтобы будущий мировой экономический порядок ликвидировал существующие социальные и экономические неравенства, которые разделяют сейчас международное сообщество. Решение мировых проблем требует принятия действий на международном уровне, и инициатива должна исходить как от развитых, так и от развивающихся стран.

Рост объема промышленного производства — структура, политика и перспективы

Среднегодовые темпы роста в 8% установлены как плановое задание Международной стратегии развития для объема производства обрабатывающей промышленности. Предварительные данные о деятельности развивающихся стран при достижении этой цели были умеренно обнадеживающими. Однако эти показатели следует рассматривать с большой осторожностью в свете недавних мировых событий, которые, по-видимому, окажут отрицательное воздействие на промышленные секторы развивающихся стран. Поскольку в развивающихся странах промышленность является энергоресурсным сектором по сравнению с остальными экономическими секторами, недостаток энергоресурсов, вероятно, будет иметь наиболее серьезные последствия для деятельности в целях развития. Рост цен на сырьевые товары, которые являются важными потребляемыми факторами промышленности, также окажет влияние на деятельность развивающихся стран во второй половине Второго десятилетия развития. Таким образом, имеющиеся данные о развитии промышленности в развивающихся странах в прошлом могут оказаться слишком оптимистическими, если на них основывать прогнозирование будущих тенденций.

Общая схема структурных изменений в секторах промышленности многих развивающихся стран указывает на относительную важность товаров производственного значения и промежуточных товаров. Однако между отдельными развивающимися странами существует большие различия; при определении этих различий важными факторами являются размеры страны и наличие природных ресурсов. Изменение структуры второго сектора промышленности также может иметь важное значение для занятости в промышленности и для связанных с этим вопросов.

Что касается политики и целей в области промышленности, то в ходе Первого и Второго десятилетий развития основополагающей философией развивающихся стран была все большая ориентация на внешние факторы, что нашло свое отражение в проводимой в настоящее время политике. Однако следует подчеркнуть, что пересмотр лишь одной промышленной политики недостаточен для обеспечения достижения целей развития, поскольку эта политика является лишь одним из нескольких важных средств, оказывающих влияние на развитие. Изменение в порядке очередности целей в области развития может вызвать необходимость изменения общей стратегии, охватывающей сельское

хозяйство, сектор услуг и инфраструктуру, а также промышленность. Политика в области промышленности рассматривается в нескольких главах данного Обзора, поскольку она связана с достижением таких целей, как экономический рост, распределение дохода, обеспечение занятости и капиталовложений.

Внешняя торговля и индустриализация

По Международной стратегии развития предлагается, чтобы в течение Второго десятилетия развития развивающиеся страны расширяли свой импорт среднегодовыми темпами "несколько ниже 7%" и свой экспорт темпами "несколько выше 7%" (резолюция Генеральной Ассамблеи 2626 (XXV), пункт 17 б)). Для промышленных секторов развивающихся стран значение достижений этих целей очень важно (как с точки зрения поглощающей способности этих стран, так и с точки зрения их способности экспортировать). Для того чтобы выполнить эти плановые задания, темпы роста торговли готовыми изделиями, являющейся наиболее важной движущей силой всей торговли, должны были бы намного превышать темпы роста всей торговли. Средние темпы роста для развивающихся стран в целом и для развивающихся регионов предполагают, что эти плановые задания - в части, касающейся производства готовых изделий, - возможно, будет трудно достичь.

Темпы роста экспорта готовых изделий из развивающихся регионов и темпы роста всего экспорта из развивающихся стран не показывают того факта, что большая часть успехов приходится на долю небольшого числа развивающихся стран. Например, в 1971 году на долю экспорта готовых изделий из 10 развивающихся стран приходилось 55% всего экспорта готовых изделий из развивающихся стран в главные импортеры среди развитых стран с рыночной экономикой. За период с 1965 года по 1971 год поток именно этой торговли увеличивался темпами, равными 18,1 процента. Таким образом, оказывается, что успехи торговли в целях индустриализации и развития приходится на долю лишь нескольких развивающихся стран. Для большинства развивающихся стран торговля готовыми изделиями, вероятно, не была важным стимулом для их деятельности в области индустриализации.

Проводимая правительством политика имеет очень большое значение при объяснении успеха некоторых развивающихся стран в деле осуществления динамической программы экспорта готовых изделий. Согласованные коммерческая и торговая политики, по-видимому, являются основными компонентами успешной стратегии развития, ориентирующейся на внешние факторы и расширение экспорта. Однако индустриализация с ориентацией на расширение экспорта может привести к большому риску, чем любые другие возможные подходы к процессу индустриализации. Подобную программу следует рассматривать в сочетании с такими факторами, как стадия развития страны, наличие в ней ресурсов и размеры ее экономики.

Имеются данные, свидетельствующие о том, что ведущие экспортеры готовых изделий среди развивающихся стран начали пользоваться возможностями расширения экспорта, и их успех в определенной степени зависит от экспорта трудоемкой продукции. Однако, если бы гораздо большее число развивающихся стран захотело приступить к осуществлению кампаний по массовому экспорту (особенно по экспорту трудоемких или "чувствительных" товаров), они бы, вероятно, столкнулись с новыми барьерами, воздвигнутыми странами-импортерами.

Прогресс, достигнутый в деле либерализации торговых барьеров с упором на готовые изделия, экспортируемые из развивающихся стран в развитые страны, неутешителен. В результате Раунда Кеннеди готовые изделия из развивающихся стран, возможно, были поставлены в относительно худшее положение по сравнению с экспортом готовых изделий из остальных стран мира. Еще более серьезным моментом является растущая среди развитых стран тенденция прибегать к нетарифным ограничениям для облегчения трудностей платежного баланса и для устранения структурных несоответствий их внутренней экономики.

Что касается Общей системы преференций (ОСП), то между ожидаемым и действительным существует большое несоответствие. Усилия, направленные на повышение универсальности ОСП и на ликвидацию ее наиболее ограничительных черт, в какой-то степени обнадеживают промышленность в развивающихся странах. Однако неспособность выполнить новые планы или расширить существующие ограничивает эффективность ОСП как стимула индустриализации.

Более того, политика нескольких развитых стран по оказанию помощи в перестройке экономики не носит той международной ориентации, которую она могла бы нести. Эффективные программы по оказанию помощи в перестройке экономики были первоначально задуманы как средство поощрения более рационального распределения ресурсов в соответствии с нормами международной конкуренции. Однако тенденцией большинства программ было поддержать путем отмены налогов и предоставления субсидий национальные отрасли промышленности, которые не являются более конкурентоспособными на международном уровне.

Задачи в области занятости и социальные задачи

Растущая обеспокоенность социальными аспектами промышленного развития сосредоточивается на таких вопросах, как занятость, распределение дохода, размещение промышленных объектов и развитие регионов, создание квалифицированных кадров и подготовка управленческого аппарата. Проблема обеспечения надежного и достаточного дохода для групп населения с наименьшим доходом взаимосвязана с проблемой обеспечения более производительной занятости. В международном сообществе все большее распространение находит мнение о том, что задача более равномерного распределения дохода может быть достигнута путем увеличения занятости и снижения цен на готовые изделия.

В развивающихся странах сектор обрабатывающей промышленности является одним из самых крупным источником обеспечения занятости городского населения, и в начале 1970-х годов можно ожидать некоторого ускорения роста занятости. В большинстве случаев темпы роста занятости несколько превышали темпы роста рабочей силы. Однако эти темпы роста были недостаточно высоки, чтобы удовлетворить потребность в рабочих местах среди городского населения, особенно среди образованной молодежи, или чтобы соответствовать большой миграции населения из сельских районов в городские районы, темпы роста которой часто превышали 5% в год. Более того, сдвиги в распределении дохода за счет мелких фермеров и производителей в пользу крупной промышленности и некоторых слоев городского населения способствовали массовому уходу людей из сельских в городские районы в поисках более высокой заработной платы и лучших условий жизни.

В целях решения вопросов роста доходов и обеспечения занятости обычно внимание концентрировалось на развитии промышленности. Однако в поисках путей борьбы с нищетой и обеспечения занятости следует скорее заниматься всей социально-экономической системой, а не одним сектором.

В силу необходимости правительства устанавливают различный порядок очередности для решения каждого вопроса, связанного с достижением их целей в области развития. Определение порядка очередности имеет особое значение для промышленного сектора страны, а также для сельского хозяйства, сектора услуг и инфраструктуры.

Там, где в промышленность внедряются методы массового производства, вклад этого сектора в обеспечение занятости связан с судьбой кустарей и мелких производителей, на долю которых приходится значительная часть экономически самостоятельного населения. По техническим причинам, а также в связи с рыночным спросом только некоторые ремесла могут быть усовершенствованы, развиты и сохранены в течение длительного периода времени. Следовательно, проблема, которая должна быть решена в ближайшее время, заключается в отрицательном воздействии сокращения кустарного сектора на рынок рабочей силы и на распределение дохода.

Способность сектора промышленности обеспечивать занятость также зависит от возможности внедрения технологии, заменяющей капиталозаменную рабочую силу. Внедрение технологии также предполагает существование прикладных исследований и наличие на местах производственных подразделений, в котором многие развивающиеся страны испытывают большую нужду.

Вопрос о том, в каких отраслях промышленности развивающимся странам следует специализироваться, включает оценку потенциальных возможностей повышения квалификации и предоставления лучше оплачиваемой работы на производстве и в управленческом аппарате. В этом отношении важную роль играют транснациональные корпорации. Их вклад следует оценивать с точки зрения того, создают ли они промышленные предприятия с намерением постоянного использования менее квалифицированной рабочей силы на определенных процессах (возле некоторых предприятий в металлургии, подобно сборке или производству частей, или же они создают их с целью "углубления" производственных процессов и повышения квалификации местной рабочей силы до уровня, который необходим для выполнения процессов в данной отрасли промышленности. Повышение уровня квалификации рабочей силы, занятой в промышленности, и усовершенствование управления также важны, как и повышение общей занятости.

И, наконец, большое значение имеет вклад промышленности в обеспечение занятости путем более полного использования существующих промышленных мощностей и путем работы в нескольких отраслях. Парадоксально, но многие отрасли промышленности в развивающихся странах растут при низком уровне использования мощностей, в то время как существует огромная потребность в рабочих местах. Доступ на внешние рынки - в развитых странах или в пределах более широкого рынка других развивающихся стран - может обеспечить заинтересованные отрасли промышленности рынками сбыта. Более того, усовершенствование структуры распределения доходов в пределах страны может также повысить внутренний спрос на промышленную продукцию. Возможно возникнет необходимость в осторожном вмешательстве со стороны правительства, в результате чего большее внимание уделялось бы производству товаров первой необходимости, которые производятся или могли бы производиться путем применения более простой техники производства или даже с помощью капиталоемких методов, если производство крупномасштабное и с существенными избыточными эффектами.

Индустриализация и окружающая среда

В мировом производстве полезных ископаемых доминируют транснациональные корпорации, и оно географически концентрируется в некоторых развитых странах с рыночной экономикой и в некоторых странах с централизованной плановой экономикой. Основные полезные ископаемые, добываемые в развивающихся странах, главным образом, идут на экспорт в развитые страны и обычно до вывоза из страны не подвергаются никакой обработке.

Эта географическая схема концентрации также относится к потреблению полезных ископаемых. Развитые страны экспортируют относительно небольшие количества минерального сырья, добываемого внутри этих стран, и основная часть этого потока торговли идет в другие развитые страны. Внутреннее производство, главным образом, идет на внутренний рынок, в то время как постоянный рост спроса на минеральное сырье все в большей степени удовлетворяется импортом из развивающихся стран.

При наличии повышения уровня мирового потребления невозполнимых природных ресурсов угроза их истощения очень тесно связана с будущим промышленного развития. Хотя предыдущие оценки мировых запасов всемог были несколько пессимистичны, обычно не осуществляется планирование использования ресурсов, которое необходимо в связи с развитием и индустриализацией.

Некоторые проблемы, связанные с использованием природных ресурсов, обещают стать важными в ходе Второго десятилетия развития, особенно такие, как загрязнение окружающей среды и большая концентрация промышленности. Возможность сокращения социальных и экономических издержек, связанных с борьбой с загрязнением и с уменьшением концентрации промышленности, вызывает обоснованный интерес и войдет в число соображений социального, экономического и политического характера, имеющих отношение к обсуждению предложений о перемещении промышленных предприятий.

Инвестирование и транснациональные корпорации

Планируемый уровень капиталовложений и объема производства во многих развивающихся странах обычно высок, в чем находят отражение высокие устремления этих стран. Однако недавние изменения в состоянии мировой экономики могут заставить правительства пересмотреть свои цели. Такие проблемы, как недостаток энергетических ресурсов, продовольственный кризис, повышение цен на сырьевые товары и загрязнение, прямо или косвенно влияют на объем финансовых средств, оказывающихся в наличии для промышленного инвестирования, и на решение инвесторов в связи с судьбой конкретных капиталовложений.

Погашение задолженности становится все большим бременем для развивающихся стран, и оно окажет влияние на способность импортировать. В свою очередь, среди развитых стран отсутствуют благоприятные перспективы для увеличения доли ВВП, ассигнуемой на помощь по государственной линии в целях развития.

Транснациональные корпорации выполняют особую функцию по передаче технологии, и на их долю приходится значительная часть притока капитала в развивающиеся страны. По мере непрерывного увеличения значения этих корпораций в секторах обрабатывающей промышленности развивающихся стран так же растет и озабоченность в связи с ролью, которую они играют в развитии. Контроль над такими фирмами со стороны принимающей страны следует тщательно утаивать с учетом выгод, которые эти фирмы могут принести стране в форме капитала и технологии.

На уровне отдельной страны невозможно ни изучить роль транснациональных корпораций, ни предложить решения возникающих проблем. Такие вопросы, как кодекс поведения, должны рассматриваться на международном уровне. Особо важное значение приобретают вопросы, связанные с использованием этими концернами национального сырья, оборудования, капитала и квалифицированных кадров, а также их влияние на экспортные программы развивающихся стран.

Взаимосвязь между промышленностью и сельским хозяйством

Процесс индустриализации является явлением, охватывающим всю экономику, и затрагивающим сельское хозяйство, сектор услуг, а также обрабатывающую промышленность. В широком понимании, чтобы повысить уровень жизни, процесс индустриализации должен быть тесно взаимосвязан с другими секторами экономики, особенно с сельским хозяйством. Выбор делается не между промышленностью и сельским хозяйством, а между проектами и комплексами проектов. Многие агропромышленные проекты, например, переработка местной о сырьев, находятся как раз на стыке этих двух секторов.

Зеленая революция породила надежду, что проблема критического недостатка мировых поставок продовольствия, вызывавшая озабоченность во всем мире, будет в конце концов решена. Однако в связи с тем, что продовольственный кризис обострился, внимание было обращено на принятие более срочных мер по ликвидации оуществующего разрыва, таких, как прямые международные продовольственные поставки. Рост народонаселения в сочетании с повышением дохода на душу населения оказывает влияние на спрос на продовольствие. В деле объяснения одвигов, происшедших в структуре мирового спроса на продовольствие, - в частности на животный белок - особую важную роль играет изменение в доходах.

Промышленная деятельность оказывает основную поддержку сельскому хозяйству путем обеспечения оборудованием для ирригационных систем и складских помещений и важными потребляемыми факторами сельского хозяйства, такими, как удобрения. Политика и стратегия развития в этой области должны быть объединены в единое целое на уровне деревни, района, региона и отдельных стран и увязаны с общими целями повышения общественного благосостояния.

Промышленная технология в развивающихся странах

Роль иностранных вкладчиков, таких, как транснациональные корпорации, в передаче технологии является в настоящее время одним из основных вопросов, связанных с разработкой промышленной технологии в развивающихся странах. Иностранные компании во многом помогли развивающимся странам путем предоставления современного оборудования и технологии производства. Однако результатом было скорее чрезмерное использование капитала, чем рабочей силы, и иностранных, но не национальных промежуточных потребляемых факторов; а также вывоз высоких прибылей и расхолаживание в деле разработки местной технологии. Во избежание ситуаций, где такие издержки превышают выгоды, многие развивающиеся страны осознали необходимость создания кодекса поведения, определяющего как права, так и обязанности транснациональных корпораций и других частных иностранных вкладчиков. Улучшение доступа к технологии является одной стороной вопроса; необходимость лучшего использования импортируемой технологии является другой стороной вопроса. Страны должны накапливать опыт, с тем чтобы приспосабливать технологию к местным требованиям.

Развивающимся странам следует выбирать технологию, соответствующую имеющимся у них ресурсам и национальным целям. Много усилий за последнее время было потрачено на попытки дать определение общей концепции соответствующей технологии, но пока что мало усилий было предпринято в направлении последовательного использования этой концепции при принятии решений о капиталовложениях.

Наименее развитые среди развивающихся стран и страны, не имеющие выхода к морю

Наименее развитые из развивающихся стран подлежат сравнению в том смысле, что социальные проблемы нищеты и безработицы остро стоят во всех этих странах. Однако, что касается их потенциальных возможностей развития промышленности, то они ни в коем случае не представляют собой однородную группу. Они отличаются друг от друга численностью населения, размерами территорий и наличием ресурсов, и это оказывает отрицательное влияние на перспективы их индустриализации.

Экономические проблемы наименее развитых из развивающихся стран и стран, не имеющих выхода к морю, хорошо известны. К ним относятся плохо развитая инфраструктура, техническая отсталость и узкий внутренний рынок. Общая оторванность этих стран от общего направления развития международной экономики является еще одним обращением, которое имеет особо важное значение в связи с вопросами международной торговли и капиталовложений.

Индустриализация и международное сотрудничество

Взаимозависимость стран мирового сообщества в том смысле, в каком она обсуждается в данном документе, находит свое отражение при осуществлении различных международных связей или обменов. Международная торговля, передача технологии, иностранные капиталовложения и вывоз прибылей, а также потоки природных ресурсов - вот некоторые пути осуществления связей между экономикой отдельных стран. Более того, взаимозависимость стран мирового сообщества растет более быстрыми темпами, чем экономический рост или экономическое развитие.

Отличительной чертой существующего международного экономического порядка является значительность социальных и общечеловеческих проблем, стоящих перед развивающимися странами. Неотложный характер этих проблем в высшей степени затрудняет для многих правительств необходимость продолжать поддерживать в будущем обязательство участвовать в международном сотрудничестве. Более того, существование таких проблем ставит под угрозу непрочную систему международного сотрудничества, которая была уже создана.

Период после Второй мировой войны был периодом беспрецедентного промышленного развития, которому способствовали различные политические факторы и связанные с ними экономические силы. Однако к началу Второго десятилетия развития в мировой экономической системе появился ряд трещин. Ввиду изменения обстановки в мире международному сообществу возможно придется пересмотреть существующие в настоящее время взгляды на основные вопросы. Например, может быть, придется расширить в будущем концепцию международного разделения труда путем включения соображений неэкономического порядка, с тем чтобы международное сотрудничество достигло какой-то степени стабильности.

Высказывается надежда на то, что дискуссия в международном плане возможно откроет такие пути для развития международного сотрудничества, следуя по которым оно сможет оказать активное воздействие на решение конкретных вопросов, поднятых в данном Обзоре.

1. РОСТ ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА - СТРУКТУРА, ПОЛИТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. РОСТ ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Исторически промышленный сектор представлял собой наиболее динамичную силу, способствующую структурному изменению экономической и социальной системы. Сельскохозяйственный сектор, который в очень большой степени зависит от природных условий, традиционно являлся более слабым в стимулировании экономического роста. Согласно отчетам об исполнении государственного бюджета, а также статистическим данным по доходам, согласно их происхождению, а также согласно индексу сельскохозяйственного производства, ежегодные максимальные темпы роста первого сектора составили почти во всех странах примерно 2 или 3 процента. Часто темпы роста в этом секторе не соответствовали годовым темпам прироста населения.

Напротив, темпы роста в промышленном секторе в целом превышали темпы прироста населения. С точки зрения предложения для данного сектора характерен быстрый технический прогресс, что приводит к значительному повышению производительности труда. С точки зрения спроса рынок сбыта промышленной продукции расширился в темпе, превышающем рост дохода на душу населения благодаря высокой эластичности спроса на эти товары (в зависимости от дохода). Национальные статистические данные по доходам, согласно происхождению видов промышленных товаров или за определенный период, говорят о том, что второй сектор во многих странах достиг ежегодных темпов роста в размере более 10 процентов.

Тенденция быстрого роста промышленности оказывает косвенное воздействие на экономику в целом в нескольких направлениях. Значительный распространительный эффект возник в результате введения новой технологии и новых методов производства. Возникновение нового спроса на различные затраты в промышленном секторе связывает промышленный сектор с другими сферами экономической деятельности, а получаемый доход может способствовать изменениям в структуре и уровне спроса на различные виды продукции.

Третий сектор, который охватывает целый ряд различных видов экономической деятельности, таких, как транспорт, коммуникации, электричество, торговля, финансирование и государственное управление, тесно связан с промышленным сектором. Добавленная стоимость в третьем секторе имеет место и распределении необходимых затрат и продукции, в предоставлении финансовых средств, в потоке информации и предоставлении коммунальных услуг и обслуживания. В развивающихся странах реальные темпы роста третьего сектора обычно находятся между показателями темпов роста в первом и втором секторах. Промышленный опыт говорит о том, что по мере продолжения промышленного развития третий сектор занимает все более важное место с точки зрения его вклада в ВВП и занятость, как это имело место во многих развитых странах.

Последние тенденции роста объема производства обрабатывающей промышленности

Темпы роста в обрабатывающей промышленности, приведенные в таблице 1.1, показывают, что темпы промышленного развития во многих развивающихся странах ускорились в начале 1970-х годов. Объем производства обрабатывающей промышленности для всех развивающихся стран увеличился на 8,2% в 1971 году, на 8,8% в 1972 году и на 11,2% за первое полугодие 1973 года. Эти показатели превышают соответствующие показатели за предшествующие периоды, как это видно из таблицы 1.1. Они означают, что развивающиеся страны успешно начали осуществление задачи по достижению минимального среднегодового темпа роста в размере 8%, установленного стратегией международного развития на Второе десятилетие развития Организации Объединенных Наций.

ТАБЛИЦА 1.1. СРЕДНЕГОДОВНЫЕ ТЕМПЫ РОСТА МИРОВОЙ БЕЗМА ТРИЗВ-ДСТВА
 ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ СЕКТОРАМ
 И ЭКОНОМИЧЕСКИМ ГРУППАМ, 1955-1973 Г. ДД.
 (в процентах)

Год	Развивавшиеся страны			Страны с централизованной экономикой	Страны мира
	Африка ^{a/}	Азия	Латинская Америка		
1955-1960	8,3	8,5	6,2	4,0	10,7
1960-1965	10,6	6,9	5,9	6,4	8,5
1965-1970	4,5	5,1	7,2	5,3	8,8
1971	19,1	6,7	7,8	1,3	8,4
1972	8,8	7,8	8,9	7,2	7,8
1973	...	15,4 ^{b/}	...	9,8	10,3 ^{b/}

Источники: На основе данных из The Growth of World Industry, 1969 Nation, том I (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 71.XVII.6); The Growth of World Industry, 1971 Nation, том I (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.XVII.6) (по данным за 1955 и 1965 годы); и Monthly Bulletin of Statistics, февраль 1974 года.

^{a/} Данные по темпам роста объема производства обрабатывающей промышленности для стран Африки взяты из Национальных статистических данных по доходам и не могут строго сравниваться с данными для других развивающихся регионов и экономических групп. Более того, показатели по этому региону, основанные на национальных данных, не всегда дают картину достаточную для отдельных видов производства и данные по занятости. Хотя статистические данные по всем развивающимся странам обычно достаточны для того, чтобы представить надежные данные по этой экономической группе в целом, это не означает что точные данные по странам Африки могут быть получены путем вычитания данных по странам Азии и Латинской Америки из мировых данных по всем развивающимся странам.

^у Предварительные данные за первое полугодие 1973 года по сравнению с данными за первое полугодие 1972 г. да.

В развитых странах с рыночной экономикой темпы роста объема производства в размере 1,2% в 1972 году и 9,8% в 1973 году указывают на восстановление темпов роста по сравнению с 1971 годом, когда они составляли 1,3 процента. В прошлом темпы роста объема производства обрабатывающей промышленности в странах с централизованной плановой экономикой не колебались в такой степени, как в развитых странах с рыночной экономикой и в меньшей степени - в развивающихся странах. Подсчитано, что темпы роста в странах с централизованной плановой экономикой составили в 1973 году 8,2 процента. Хотя имеются лишь предварительные данные роста объема промышленного производства по развивающимся странам за первое полугодие 1973 года, возникает впечатление, что уровень увеличения объема производства обрабатывающей промышленности этой экономической группы значительно превышает показатели, достигнутые развитыми странами с рыночной экономикой и странами с централизованной плановой экономикой.

Что касается отдельных регионов развития, темпы роста объема производства обрабатывающей промышленности в странах Латинской Америки неуклонно возрастали за период с 1955 по 1972 год, приближаясь в 1971 и 1972 годах к уровню в размере 7,8% и 8,9% соответственно, что соответствует темпам роста, намеченным Вторым десятилетием развития. В странах Африки темпы роста были несколько неравномерными (см. таблицу 1.1, сноска а/), но и в этом регионе увеличение темпов роста объема производства в размере 7,8% в 1972 году приблизилось к общей поставленной задаче. Темпы роста в странах Азии в 1971 и 1972 годах являются также обнадеживающими (6,1% и 8,8% соответственно). Высокие предварительные данные по странам Азии за первое полугодие 1973 года (15,4%) нашли свое отражение в данных о темпах роста по всем развивающимся странам за первое полугодие 1973 года по сравнению с первым полугодием 1972 года.^{1/}

Слишком рано оценивать на основе данных первого квартала возможность достижения целей, поставленных перед сектором обрабатывающей промышленности на Второе десятилетие развития. В 1972 году от общего объема производства обрабатывающей промышленности на долю развивающихся стран приходилось 6,9%, что составляет лишь незначительное изменение по сравнению с 1955 годом, когда эта доля составляла 6,2 процента.^{2/} Этот факт наводит на грустные мысли, если провести сравнение темпов роста по трем экономическим группам, приводимым в таблице 1.1; незначительность доли, приходящейся на развивающиеся страны в общем объеме мирового производства обрабатывающей промышленности означает, что этим странам потребуется длительный период, для того чтобы достичь более справедливой доли в мировом промышленном производстве, даже если они достигнут цели увеличения темпов роста, установленной на Второе десятилетие развития.

В таблице 1.2 дается распределение объема производства обрабатывающей промышленности среди развивающихся регионов и по отдельным странам за период с 1960 по 1972 год. Наибольшая доля в общем объеме производства в развивающихся странах приходится на страны Латинской Америки; на втором месте - страны Азии. В 1972 году доля стран Латинской Америки в общем объеме производства обрабатывающей промышленности в развивающихся странах составила 54,6%, а доля Азии составила 37,3 процента; доля стран Африки была значительно ниже - лишь 8,1 процента.

^{1/} Рассматриваемому здесь росту промышленного производства предшествовали определенные недавние международные события, которые могут в такой степени изменить существующую структуру, что было бы весьма ошибочно давать оценку перспектив на будущее на основе прошлого опыта.

^{2/} На основе данных The Growth of World Industry, 1970 Edition, том I (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под номером 72.XVII.4); и Monthly Bulletin of Statistics, август 1973 года.

Такое положение продолжало существовать в течение всего Первого десятилетия развития Организации Объединенных Наций, как показано в таблице 1.2. В 1960 году отдельные страны, указанные в таблице, выпускали 81,4% от общего объема производства обрабатывающей промышленности всех развивающихся стран. К 1971 году эта цифра увеличилась до 87,6 процента. Для сравнения в этих же странах проживало 30% населения от общего числа населения всех развивающихся стран в указанные два года.^{3/}

ТАБЛИЦА 1.2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПО РАЗВИВАЮЩИМСЯ РЕГИОНАМ И ОТДЕЛЬНЫМ СТРАНАМ, 1960, 1970, 1971 И 1972 ГОДЫ
(в процентах)

Регион и страна	1960 г.	1970 г.	1971 г.	1972 г. ^{а/}
Развивающиеся регионы, всего	100,0	100,0	100,0	100,0
Латинская Америка	53,9	54,7	54,5	54,6
Азия	39,4	37,9	37,3	37,3
Африка	6,7	7,4	8,2	8,1
Отдельные страны				
Индия	15,7	15,2	16,2	15,8
Бразилия	14,0	14,7	15,2	...
Аргентина	12,9	12,0	12,5	12,3
Мексика	8,8	10,7	11,3	11,3
Индонезия	4,4	2,9	3,2	...
Чили	3,5	2,8	2,9	2,8
Иран	2,8	2,5	2,2	2,4
Колумбия	2,8	2,8	3,1	...
Венесуэла	2,8	3,3	3,5	3,3
Пакистан	2,6	3,0	3,5	3,3
Филиппины	2,4	2,1	2,3	2,2
Египет	1,8	2,5	2,5	...
Куба	1,5	0,8	0,8	...
Перу	1,4	1,6	1,6	...
Корейская Республика	1,4	3,5	4,1	4,5
Таиланд	0,9	1,0	1,1	...
Марокко	0,9	0,9	0,9	...
Бирма	0,8	0,7	0,7	...
Всего	81,4	83,0	87,6	...

Источники: На основе данных *The Growth of World Industry, 1960 Edition*, том I (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N 71.XVII.6); *Monthly Bulletin of Statistics*, май и июль 1974 года; и другие данные предоставлены Статистическим отделом Организации Объединенных Наций.

^{а/} Данные по странам основаны на предварительных данных.

Вывод, который можно сделать из структуры концентрации промышленного производства, отраженный в таблице 1.2, состоит в том, что за пределами показателя по развивающимся цели не охватывается широкое разнообразие уровня промышленного развития отдельных стран. Таким образом становится очевидным, что цели роста объема производства обрабатывающей промышленности, установленные Стратегией международного развития, не могут быть применимы ко всем развивающимся странам. Возможность достижения целей темпов роста, предусмотренных на Второе десятилетие развития, во многом зависит от успехов таких крупных стран, как Аргентина, Бразилия, Индия и Мексика. Поскольку поставленная задача предполагает собой лишь среднюю величину и поскольку она скрывает различный уровень достижений отдельных стран, очень полезными могли бы быть оценка промышленного развития на уровне стран в течение Второго десятилетия развития, возможности если их целью является точное определение стоящих районов и создание основы для разработки политики на международном уровне.

Рост объема промышленного производства в отдельных развивающихся странах

Рост объема промышленного производства в каждой отдельной стране в большей степени зависит от численности населения, наличия природных ресурсов и от стратегии и политики, принятой правительством в области промышленного развития. Для определения достижений, определенных в промышленном развитии на уровне стран, для исследования была отобрана группа, в которую входили 29 развивающихся стран. Страны, включенные в данную группу, находились на различных стадиях развития в 1960 году. Стадии промышленного развития определяются различными методами. Метод, применяемый в данном исследовании, определяет уровень промышленного развития страны соответственно доле сектора обрабатывающей промышленности в ВВП: так, например, страна считается индустриальной, когда доля сектора обрабатывающей промышленности в ВВП составляет более 30 процентов; она считается полуиндустриальной страной, когда эта доля составляет от 20 до 30 процентов; она находится в процессе индустриализации, когда эта доля составляет от 10 до 20 процентов; страна является неиндустриальной, когда эта доля составляет менее 10 процентов.

Согласно таблице 1.3 в 1970 году 7 из 29 развивающихся стран^{4/} (Аргентина, Бразилия, Чили, Иран, Мексика, Корейская Республика и Венесуэла) достигли полуиндустриальной стадии развития, в то время как в 1960 году их было 4 (Аргентина, Чили, Иран и Венесуэла). В 1970 году 12 стран были квалифицированы как страны, находящиеся в процессе индустриализации, 5 стран — как неиндустриальные страны по сравнению с 18 странами, находящимися в процессе индустриализации, и 7 — неиндустриальными странами по данным на 1960 год. В настоящее время в большинстве развивающихся стран, классифицированных как полуиндустриальные страны, численность населения составляет более 20 миллионов человек. Показательно, что две страны, составляющие в этом отношении исключение, — Чили и Венесуэла, имеют экономику, в которой наличие природных ресурсов играет чрезвычайно важную роль.

^{3/} На основе данных Statistical Yearbook, 1972 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73. XVII.1) и Monthly Bulletin of Statistics, февраль 1971 года и сентябрь 1973 года.

^{4/} Отбор стран не является полностью показательным; за исключением данных не включен ряд стран с относительно крупными секторами обрабатывающей промышленности.

ТАБЛИЦА 11. СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ДОЛЯ СЕКТОРА ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ВВП ПО 29 ОТБРАННЫМ РАЗВИВАЮЩИМСЯ СТРАНАМ, ЗА 1960-1970 ГОДЫ (в процентах)

Страна ²	Среднегодовые темпы роста объема производства обрабатывающей промышленности 1960-1970 гг.	Доля сектора обрабатывающей промышленности в ВВП 1960 г.	1970 г.
<u>У населения свыше 20 млн. человек</u>			
Индия	4,9	13	13 ^{b/}
Пакистан	8,1 ^{c/}	9	13
Индонезия	2,9	8	9
Бразилия	6,4	18	20 ^{b/}
Нигерия	11,8 ^{d/}	4	9 ^{b/}
Мексика	9,3	19	23
Филиппины	4,9	16	16
Тайланд	11,1	13	16
Корейская Республика	12,2	14	22
Иран	13,1	25	28 ^{e/}
Бирма	1,0 ^{e/}	10 ^{f/}	9 ^{d/}
Эфиопия	11,8 ^{b/}	6 ^{f/}	10
Аргентина	5,2	29	28 ^{e/}
Колумбия	6,1	18	19
<u>У населением менее 20 млн. человек</u>			
Марокко	4,0	13	14
Объединенная Республика Танзания	10,9 ^{d/}	6 ^{к/}	9
Шри Ланка	2,4 ^{d/}	8 ^{к/}	9
Кения	7,5 ^{d/}	10 ^{к/}	11
Венесуэла	6	21 ^{в/}	21
Чили	9,5	22	28
Гвинея	8,2	13	15 ^{в/}
Боливия	3,3	13	14
Гаити	- 0,1	10	10
Замбия	12,5 ^{в/}	6 ^{к/}	11
Доминиканская Республика	4,9	17	19
Сальвадор	8,8	15	19
Гондурас	7,6	11	12
Ямайка	5,9	12	11
Панама	10,6	12	15 ^{в/}

Источники: На основе данных Monthly Bulletin of Statistics, май 1974 года; и Yearbook of National Accounts Statistics, 1972, том III (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 74.XVII.3).

- ^{a/} Страны перечисляются в соответствии с уменьшающейся численностью населения.
- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| ^{b/} 1969. | ^{g/} 1967. | ^{l/} 1963-1970. |
| ^{c/} 1960-1969. | ^{h/} 1961-1970. | ^{m/} 1963. |
| ^{d/} 1960-1966. | ^{i/} 1961. | ^{n/} 1968. |
| ^{e/} 1962-1967. | ^{j/} 1964-1970. | ^{o/} 1965. |
| ^{f/} 1962. | ^{k/} 1964. | ^{p/} 1965-1970. |

Некоторые небольшие страны, кажется, успешно преодолели другие препятствия на пути промышленного развития, по крайней мере, на начальной стадии. Однако, когда страны рухнули в соответствии с численности населения, выявляется разница в темпах роста объема производства обрабатывающей промышленности между более и менее населенными странами. В период с 1960 по 1970 год 7 из 14 развивающихся стран, указанных в таблице 1.3, с населением более 10 миллионов человек достигли ежегодных темпов роста более 8%, то есть цели, определенной на второе десятилетие развития, тогда как лишь 5 из 15 развивающихся стран с населением менее 10 миллионов человек достигли ежегодных темпов роста объема производства обрабатывающей промышленности в размере более 8 процентов.

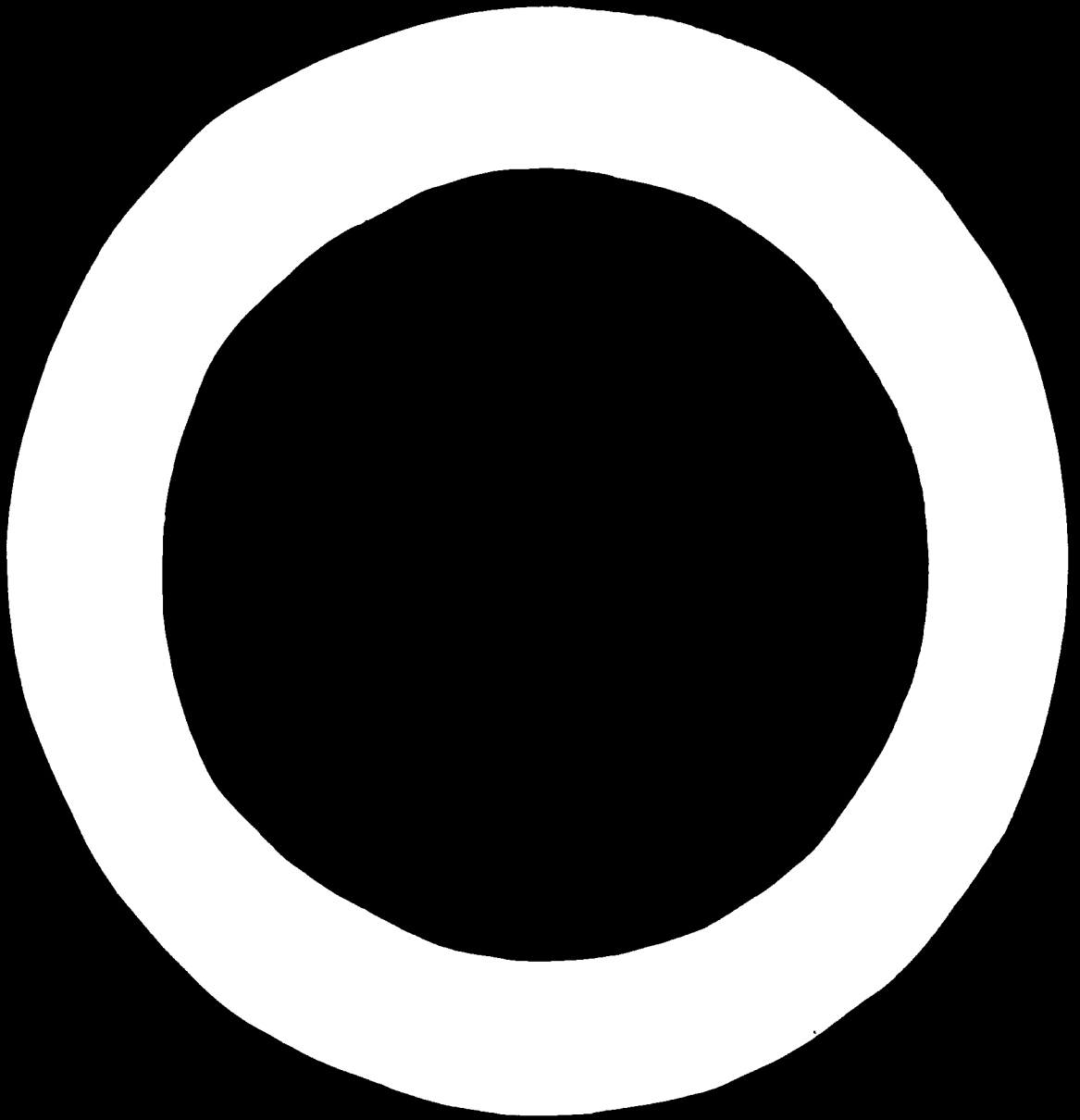
Структурные изменения в секторе обрабатывающей промышленности

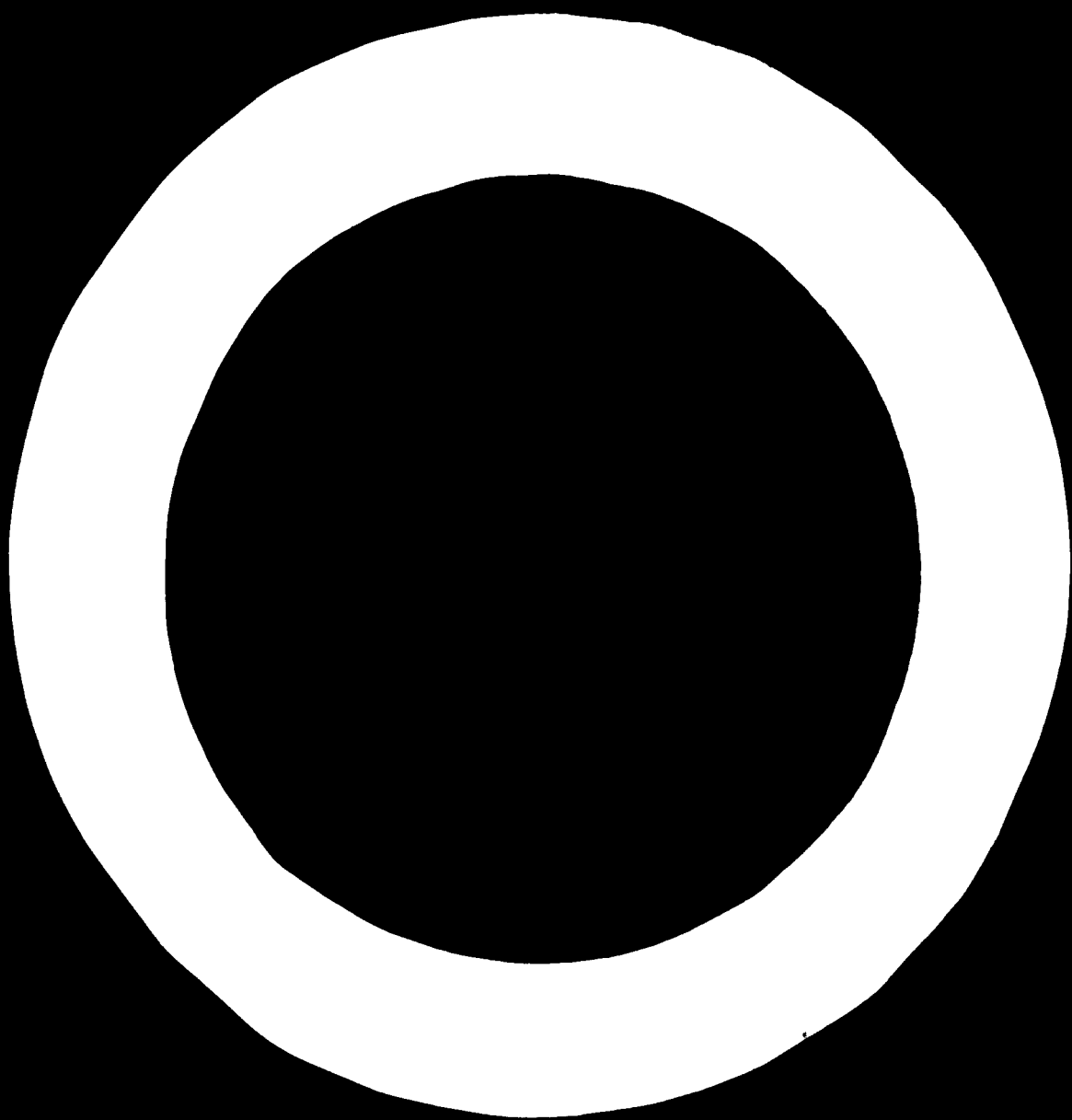
В секторе обрабатывающей промышленности может быть большое разнообразие структур в зависимости от различных разнородных отраслей промышленности, что приводит к изменениям в промышленной структуре данного сектора. Логически возрастает доля той отрасли промышленности, в которой темпы роста превышают средние темпы роста для данного сектора, и уменьшается доля той отрасли промышленности, в которой темпы роста ниже средних темпов роста для данного сектора. В данном разделе рассматривается соотношение между наблюдавшейся в прошлом тенденцией роста различных отраслей обрабатывающей промышленности и изменениями в промышленной структуре.

Если проанализировать темпы роста объема производства и занятости в секторе обрабатывающей промышленности на уровне двух знаков МСХК для развивающихся регионов Азии и Латинской Америки и для экономических групп,^{5/} то можно заметить несколько тенденций, заслуживающих внимания. (См. таблицу 1.4). Во-первых, за период с 1960 по 1972 год для регионов Азии и Латинской Америки, а также для каждой из трех экономических групп темпы роста объема производства тяжелой обрабатывающей промышленности превышали темпы роста объема производства легкой обрабатывающей промышленности. Увеличение доли тяжелой обрабатывающей промышленности особенно очевидно в развивающихся странах и странах с централизованной плановой экономикой. Тяжелая обрабатывающая промышленность развивалась быстрее в Азии (темпы роста составили 9,5%), чем в Латинской Америке (темпы роста составили 8,6%), а в легкой обрабатывающей промышленности наблюдалась обратная картина (4,6% в Азии по сравнению с 5% в Латинской Америке). Сравнительных данных по Африке не имеется. Среди основных групп отраслей обрабатывающей промышленности зарегистрированы относительно высокие темпы роста в производстве химикатов, продуктов переработки нефти, производстве металлоизделий и оборудования, в то время как темпы роста текстильной промышленности отставали в регионах Азии и Латинской Америки, а также во всех экономических группах.

В развивающихся странах самые высокие среднегодовые темпы роста (10,1%) достигнуты в металлообрабатывающей промышленности и в промышленности по производству оборудования; за ними следуют промышленность по производству химикатов и продуктов переработки нефти (8%), промышленность по производству неметаллических минеральных продуктов (7,9%) и металлургическая промышленность (7,4 процента). Следует отметить, что темпы роста промышленности по производству одежды, а также промышленности по производству изделий из дерева, которые являются очень трудоемкими, росли значительно быстрее, чем в развитых странах с рыночной экономикой.

^{5/} Данные, представленные в таблице 1.4, охватывают только организованную обрабатывающую промышленность и в основном исключают такие виды деятельности, как кустарные отрасли промышленности и домашнюю работу, которые представляют особую важность с точки зрения занятости населения в развивающихся странах. Таким образом, охват данными является неполным, и описываемые структурные изменения касаются лишь организованного сектора.





Во-вторых, ежегодные темпы роста занятости населения в секторе обрабатывающей промышленности повысились на 3,4% в развивающихся странах в целом, на 3,2% в регионе Азии и на 2,1% в регионе Латинской Америки. Данные темпы роста были значительно выше темпов роста, достигнутых в развитых странах с рыночной экономикой. Как и в случае с ростом объема производства, темпы роста занятости населения в странах тяжелой обрабатывающей промышленности были выше, чем в странах легкой обрабатывающей промышленности в регионе Азии и Латинской Америки и в экономических группах.

В развивающихся странах самые высокие темпы роста занятости населения за период с 1960 по 1970 год были зарегистрированы в металлообрабатывающей промышленности и промышленности по производству оборудования (5,6%); за ними следует металлургическая промышленность (5,1%) и промышленность по производству одежды (4,9 процента). Самые низкие ежегодные темпы роста занятости населения зарегистрированы в текстильной промышленности - всего лишь 1,1 процента. В регионе Латинской Америки относительно высокий темп роста зарегистрирован в металлургической промышленности (3,6%), в металлообрабатывающей промышленности и промышленности по производству оборудования (3,4%), а также в пищевой промышленности (3,4%), в то время как в регионе Азии наряду с некоторыми странами тяжелой обрабатывающей промышленности высокие темпы роста отмечались в промышленности по производству одежды (4,1%) и в промышленности по производству изделий из дерева (4,2 процента).

Структурные изменения в отдельных промышленных секторах

Можно также сделать интересные выводы на основе исследования структурных изменений на уровне отдельной страны в трех основных секторах промышленности: потребительские товары краткосрочного пользования, полуфабрикаты и средства производства. В таблице 1,4 указывается среднегодовые темпы роста объема производства обрабатывающей промышленности по этим трем секторам за период с 1960 по 1971 год (в некоторых случаях за период с 1960 по 1970 год) для 20 стран Африки, 13 стран Азии и 13 стран Латинской Америки. Объем производства полуфабрикатов и средств производства (включая потребительские товары длительного пользования) возрос с более высокими темпами, чем производство потребительских товаров краткосрочного пользования для всех трех регионов. Для региона Африки средние (арифметические) величины темпов роста во всех секторах составили 8,6% для средств производства, 8,1% для полуфабрикатов и 6,1% для потребительских товаров краткосрочного пользования. Для региона Азии средние соответствующие величины составили 9,4%, 9,2% и 7,1%, а для региона Латинской Америки - 8,9%, 9,5% и 6,8 процента.

Неоднородный рост этих секторов привел к изменениям промышленной структуры в пользу средств производства и полуфабрикатов. Этот факт отражен в таблице 1,6, где указывается распределение добавленной стоимости среди трех секторов отдельных развивающихся стран и регионов в 1960 и 1971 годах (в некоторых случаях в 1970 году). Из таблицы видно, что доля производства полуфабрикатов и средств производства увеличилась почти во всех развивающихся странах и районах, включенных в таблицу.

В таблице 1,6 указывается еще один важный факт, связанный со структурой промышленного производства. Из таблицы видны значительные колебания доли добавленной стоимости в каждом секторе по рассматриваемым странам и районам. Причина этих колебаний заключается не только в том, что страны, о которых идет речь, находятся на различных стадиях индустриализации, но также и в различии размеров этих стран и в наличии имеющейся в этих странах природных ресурсов. Таким образом, размер страны и наличие природных ресурсов являются факторами, которые должны оказать воздействие на промышленную структуру страны.

ТАБЛИЦА 1.5. СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА УРОВНЕ СЕКТОРА В ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, 1960-1971 ГОДЫ

Регион и страна или район	В основном потребительские товары краткосрочного пользования ^{a/}	В основном полуфабрикаты ^{b/}	В основном средства производства (включая потребительские товары длительного пользования) ^{c/}
Африка			
Алжир ^{d/}	1,5	0,2	8,2
Ангола	6,8	11,6	9,1
Берег Слоновой Кости	6,6	7,0	7,6
Гана	6,3	10,7	7,6
Египет ^{d/}	7,4	11,5	16,3
Замбия	5,6	6,8	2,0
Замбия	8,3	10,3	7,2
Кения	7,1	7,2	7,5
Ливийская Арабская Республика ^{d/}	8,0	6,3	14,9
Маврикий	6,6	7,9	7,0
Малайзия	6,0	9,8	7,7
Марокко ^{d/}	6,6	8,2	7,0
Мозамбик	4,7	8,4	6,4
Намбия	4,8	7,4	7,9
Нигерия	8,9	11,4	7,2
Объединенная Республика Танзания	6,5	7,1	10,5
Сенегал	2,6	4,0	7,8
Судан ^{d/}	6,0	9,0	14,4
Тунис ^{d/}	6,5	6,0	8,9
Уганда	4,9	10,6	7,2
Средняя (арифметическая) величина	6,1	8,1	8,6
Азия			
Бирма	5,4	8,0	8,1
Гонконг	8,2	10,7	9,6
Индия	5,6	8,6	8,7
Индонезия	2,4	4,3	9,1
Корейская Республика	16,8	20,4	17,0
Кхмерская Республика	6,8	9,7	9,0
Малайзия, Западная ^{d/}	4,9	5,2	7,7
Пакистан	9,4	8,0	9,0
Республика Вьетнам	4,5	8,9	8,2
Сингапур	7,1	6,0	9,0
Таиланд	7,5	13,1	7,8
Филиппины	5,6	6,8	7,7
Шри Ланка	8,3	10,2	11,2
Средняя (арифметическая) величина	7,1	9,2	9,4

Таблица 1.5 (продолжение)

Регион и страна или район	В основном потребительские товары краткосрочного пользования ^{а/}	В основном полуфабрикаты ^{б/}	В основном средства производства (включая потребительские товары длительного пользования) ^{с/}
Латинская Америка			
Аргентина	4,8	8,0	7,0
Боливия	10,8	14,2	4,4
Бразилия	4,5	9,2	9,4
Венесуэла	6,4	9,3	12,8
Гондурас ^{д/}	10,3	17,7	14,5
Колумбия	7,3	7,7	7,7
Коста-Рика	6,4	9,2	11,0
Мексика	7,9	10,7	9,9
Парагвай	6,5	8,1	7,1
Перу	6,8	10,4	9,0
Уругвай	3,5	2,7	3,7
Чили	4,2	4,9	6,4
Эквадор	9,3	12,0	12,7
Средняя (арифметическая) величина	6,8	9,5	8,9

Источники: На основе данных, представленных Статистическим отделом Организации Объединенных Наций.

^{а/} МОЖК 31, 32, 33, 342, 385 и 390.

^{б/} МОЖК 341, 35 и 36.

^{с/} МОЖК 37 и 381-384.

^{д/} 1960-1970.

ТАБЛИЦА I.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА УРОВНЕ СЕКТОРА
В ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, 1960 И 1971 ГОДЫ
(в процентах)

Регион и страна или район	1960 год		1971 год	
	В основном потреби- тельские товары краткосрочного пользования	В основном покупательские товары	В основном потреби- тельские товары краткосрочного пользования	В основном покупательские товары
Азия				
Алжир	51,6	36,5	11,2	48,6
Ангولا	79,4	16,5	4,1	71,3
Берег Слоновой Кости	53,0	17,0	30,0	51,0
Гама	87,4	5,2	7,4	84,0
Индонезия	70,0	17,6	12,4	56,7
Замбия	34,3	8,2	57,5	41,3
Замбия	57,1	20,0	22,9	56,9
Кения	58,0	16,5	25,5	57,3
Ливийская Арабская Республика	81,3	15,8	2,9	81,1
Мьянма	79,8	10,4	9,8	78,2
Нигерия	83,9	8,9	7,2	79,5
Пакистан	66,8	17,2	16,0	64,6
Филиппины	79,3	13,8	6,9	73,6
Индонезия	78,9	4,4	16,7	73,2
Индонезия	75,1	14,5	10,4	73,3
Индонезия Республика Индонезия	96,5	1,3	2,2	95,4
Сенегал	80,4	9,3	10,3	73,7
Судан	71,8	20,2	8,0	62,0
Судан	78,5	13,6	7,9	77,5
Уганда	81,8	8,8	9,4	74,8
Африка				
Бурунди	80,4	15,8	3,8	75,6
Гвинея	77,5	11,3	11,2	73,8
Ивора	60,7	17,4	21,9	53,0
Ивора	59,9	37,8	2,3	54,0
Кот-д'Ивуар Республика	71,6	17,0	11,4	66,8
Кот-д'Ивуар Республика	76,9	12,3	10,8	71,9
Либерия Республика	38,9	49,9	11,2	37,0
Либерия Республика	68,5	23,9	7,6	70,3
Панама	54,3	13,7	2,0	77,6
Республика Бенин	46,7	36,5	14,8	47,2
Сингапур	79,5	13,2	7,3	72,2
Танзания	64,3	26,0	9,7	60,8
Танзания	77,9	17,2	4,9	74,1
Америка				
Бразилия	30,1	30,1	30,1	21,1
Бразилия	24,1	24,1	24,1	4,6
Бразилия	17,0	17,0	17,0	32,0
Бразилия	7,8	7,8	7,8	8,2
Бразилия	20,9	20,9	20,9	22,4
Бразилия	11,2	11,2	11,2	47,5
Бразилия	24,0	24,0	24,0	30,1
Бразилия	16,6	16,6	16,6	26,1
Бразилия	13,5	13,5	13,5	5,4
Бразилия	11,7	11,7	11,7	10,1
Бразилия	12,5	12,5	12,5	8,0
Бразилия	19,3	19,3	19,3	16,1
Бразилия	18,7	18,7	18,7	7,7
Бразилия	5,4	5,4	5,4	21,4
Бразилия	18,1	18,1	18,1	8,6
Бразилия	1,4	1,4	1,4	3,2
Бразилия	9,9	9,9	9,9	16,4
Бразилия	23,2	23,2	23,2	14,8
Бразилия	12,8	12,8	12,8	9,7
Бразилия	14,4	14,4	14,4	10,8
Бразилия	19,5	19,5	19,5	4,7
Бразилия	13,9	13,9	13,9	12,3
Бразилия	20,8	20,8	20,8	26,2
Бразилия	41,7	41,7	41,7	4,3
Бразилия	22,3	22,3	22,3	10,9
Бразилия	15,5	15,5	15,5	12,6
Бразилия	49,1	49,1	49,1	13,9
Бразилия	21,5	21,5	21,5	7,6
Бразилия	19,7	19,7	19,7	2,7
Бразилия	34,7	34,7	34,7	18,1
Бразилия	20,9	20,9	20,9	6,9
Бразилия	27,9	27,9	27,9	11,3
Бразилия	19,8	19,8	19,8	6,1

Таблица 1.6. (продолжение)

Регион и страна или район	1960 год		1971 год	
	В основном потребители сельскохозяйственного производства	В основном потребители сельского хозяйства	В основном потребители сельского хозяйства	В основном потребители сельского хозяйства
Восточная Африка				
Аргентина	46,3	21,1	32,6	39,8
Боливия	70,4	20,3	9,3	68,0
Бразилия	46,6	23,6	23,6	35,0
Венесуэла	46,3	37,0	16,7	36,4
Гондурас	81,7	13,9	4,4	71,2
Колумбия	63,4	24,3	13,3	61,4
Коста-Рика	86,1	9,7	5,2	80,1
Мексика	57,8	24,5	17,7	51,7
Парагвай	81,7	10,7	7,6	79,7
Перу	62,7	14,9	22,4	56,0
Уругвай	57,5	24,6	17,9	58,5
Чили	46,5	21,1	30,4	44,4
Эквадор	74,0	22,9	3,1	63,4
Южная Африка				
ЮАР	46,3	21,1	32,6	39,8
Ботсвана	70,4	20,3	9,3	68,0
Замбия	46,6	23,6	23,6	35,0
Зимбабве	46,3	37,0	16,7	36,4
Малави	81,7	13,9	4,4	71,2
Мозамбик	63,4	24,3	13,3	61,4
Нигерия	86,1	9,7	5,2	80,1
Южная Африка	57,8	24,5	17,7	51,7
Судан	81,7	10,7	7,6	79,7
Танзания	62,7	14,9	22,4	56,0
Уганда	57,5	24,6	17,9	58,5
Узбекистан	46,5	21,1	30,4	44,4
Вьетнам	74,0	22,9	3,1	63,4

Источники: На основе данных, представленных Статистическим отделом Организации Объединенных Наций.

У/ НКХ 31, 32, 33, 342, 346 и 390.
 У/ НКХ 341, 35 и 36.
 У/ НКХ 37 и 381-384.
 У/ 1970 вместо 1971.

В регионе Латинской Америки, например, такие страны, как Аргентина, Бразилия, Чили, Мексика и Перу, которые являются важными с точки зрения размера (измеряемого по численности населения и ВВП) или по наличию природных ресурсов, также имеют относительно высокую долю добавленной стоимости в производстве средств производства и полуфабрикатов. Напротив, в небольших странах, таких, как Коста-Рика и Парагвай, доля добавленной стоимости в производстве потребительских товаров значительно выше. Одна из очевидных причин состоит в том, что многие виды экономической деятельности, которые классифицируются как отрасли промышленности по производству средств производства, требуют емких рынков сбыта в силу крупномасштабности производства, и для большей страны сравнительно легко создать внутренние рынки сбыта путем осуществления политики замены импорта. Тенденции, подобные тем, которые описаны выше, можно наблюдать в странах Африки и Азии, перечисленных в таблице I.6.

В. НАПРАВЛЕНИЯ ПОЛИТИКИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РОСТ ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА^{6/}

Изменение целей политики и первоочередности

В начале 1960-х годов основная цель индустриализации в большинстве развивающихся (и развитых) стран заключалась в достижении быстрого роста национального дохода. Короче говоря, основная мысль, лежащая в основе этой задачи, заключалась в том, чтобы обеспечить достаточно быстрое расширение экономики, с тем чтобы от этого выиграли все. Поэтому считали, что нет необходимости излишне беспокоиться о распределении доходов или о разделе экономических благ, так как эти вопросы решатся сами собой.

Однако к началу 1970-х годов из-за все увеличивающихся несоответствий в распределении дохода и растущей безработицы во многих развивающихся странах первоочередность изменилась, и соответственно большее внимание стало уделяться различным аспектам проблемы распределения. Делались различия между ростом и развитием. От ускоренного промышленного роста в качестве цели не отказались, но он рассматривался скорее как один из элементов, который необходим, но которого одного недостаточно для осуществления программы ликвидации человеческих страданий и нищеты.

Цель достижения более справедливого распределения дохода между самыми богатыми и самыми бедными членами общества влечет за собой рассмотрение ряда взаимосвязанных вопросов. Статистические данные не страшают степени неправильного распределения ни в одном из его различных аспектов. Неправильное распределение может иметь место среди социально равных групп и может отражать конфликты между этими группами. Во многих странах неправильное распределение принимает форму нарушения регионального равновесия, миграции населения в города и хронической безработицы в городе. Неправильное распределение наблюдается между занятыми и безработными. Более того, правительства все большего числа развивающихся стран задумываются сейчас над вопросом интертемпоральной справедливости,^{7/} что находит отражение в их стремлении поощрять скорее потребление (на благо настоящего поколения), чем инвестирование (на благо будущих поколений).

Во многих странах ожидали, что индустриализация предоставит значительные возможности, необходимые для обеспечения работой все возрастающего числа населения, относящегося к категориям рабочего возраста, но к началу 1970-х годов проблемы безработицы и неполной занятости, особенно в городских районах и в некоторых случаях среди образованной части населения, приняли более угрожающие размеры, чем десятилетие назад. Объем занятости, созданный непосредственно новыми

^{6/} В этом разделе направления экономической политики развивающихся стран рассматриваются с точки зрения их связи с промышленным ростом, тогда как в других главах они рассматриваются в связи с другими аспектами промышленного развития (занятость и социальные вопросы, передача технологии, использование природных ресурсов).

^{7/} Интертемпоральная справедливость относится к практике долгосрочного планирования, где при разработке политики делается попытка создать равновесие между интересами настоящих и будущих поколений.

отраслями промышленности, оказался неутешительным; занятость в промышленности росла приблизительно в два раза медленнее темпов роста производства частично из-за смешанной промышленности и структуры промышленного роста и частично из-за поощрения процессов, требующих более интенсивного использования капиталовложений и ведущих к сокращению рабочей силы.

Одна из целей индустриализации заключается в содействии большей экономической самообеспеченности стран и разностороннему развитию экономики. На более ранних стадиях, когда развивающиеся страны часто проводили политику замены импорта, эта цель достигалась легко, но многие страны столкнулись с трудностями в приобретении достаточного количества иностранной валюты для оплаты сырьевых материалов и других затрат, которые потребовались позднее для растущего сектора обрабатывающей промышленности. Некоторые крупные страны, такие, как Бразилия, Индия и Мексика считали, что они могут (и, может быть, вынуждены) добиваться большой степени самообеспеченности с точки зрения местного производства полуфабрикатов и средств производства, но большинство развивающихся стран вскоре обнаружили, что индустриализация требует продолжения специализации, расчета на внешних поставщиков и международную торговлю, а не автаркии.

Для наименее развитых из числа развивающихся стран основной задачей в 1960-х и начале 1970-х годов было создание социальной и технологической инфраструктуры, способной удовлетворить нужды промышленности. Большинству из этих стран не доставало эффективной транспортной системы. Сеть коммуникаций была неудовлетворительной. Там, где уровень доходов и сбережений был низким, ощущалась необходимость в создании новых финансовых учреждений и расширении служб для финансирования небольших предприятий и поощрения предпринимательской инициативы. Там, где было трудно найти промышленные площадки с достаточным снабжением водой, электроэнергией и другими службами, создавались промышленные предприятия, достаточно крупные для удовлетворения спроса на многие годы. Были созданы учебные заведения, предоставлены стипендии и оказывалась правительственная поддержка организации обучения на производстве; начали также действовать курсы практического обучения для квалифицированных рабочих. Обычно не хватало руководителей производства, бухгалтеров, инженеров и управляющих; и в большинстве стран из числа наименее развитых это являлось самым серьезным препятствием на пути промышленного развития.

Степень, до которой достигались эти цели индустриализации, частично зависела от проводимой политики. В большинстве развивающихся стран правительства взяли на себя обязательство по обеспечению такого положения, чтобы общие экономические условия способствовали промышленному развитию; они определяли структуру, по которой планировалось развивать экономику, и предпринимали шаги для осуществления стратегических проектов, которые соответствовали бы выбранной структуре. Особое значение для достижения целей промышленного роста имели политические решения в отношении торговли, валютных и финансовых вопросов, инвестиционных стимулов, частных иностранных капиталовложений, инвестиционного лицензирования и контроля за ценами и распределением.

Торговая политика

В 1960-х и 1970-х годах торговая политика являлась одним из наиболее важных рычагов к достижению целей индустриализации в развивающихся странах. В начале этого периода торговую политику можно было легко разделить на две группы: "открытую" торговлю, или ориентирующуюся на внешний рынок, и "закрытую" торговлю, или ориентирующуюся на внутренний рынок. В случае открытой торговли на предметы импорта налагалось мало ограничений, так что национальные

производители конкурировали с иностранными производителями, продававшими свои товары по международным ценам. В случае закрытой торговли на предметы импорта устанавливалось ограничение (или даже запреты), так что национальные производители не сталкивались с внешней конкуренцией и имели возможность назначать высокие цены, отражавшие высокие производственные затраты, и/или высокие прибыли. Политика открытой торговли, которая была принята главным образом более мелкими развивающимися странами, поощряла промышленный рост путем участия в быстро расширяющейся мировой торговле, и промышленные структуры этих стран отражали международные уровни и сравнительные преимущества. Политика закрытой торговли, которая была принята главным образом более крупными развивающимися странами, воздействовала промышленному росту путем замены импортируемых товаров товарами, производимыми внутри страны; и там, где эта политика проводилась, структура производства отражала в возрастающей степени структуру внутреннего потребления.

В большинстве развивающихся стран тарифы используются для защиты национальной промышленности от иностранного импорта и для получения доходов. Тариф эквивалентен налогу на предметы потребления, производимые внутри страны, и дотации на внутреннее производство. Однако, несколько раньше результат обычно получается сам собой, тарифы, как правило, являются далеко не лучшим, хотя и удобным с финансовой точки зрения, средством поощрения внутренней промышленности (прямое субсидирование производства является наилучшим средством). Тарифы на уровне торговли (номинальная защита) и уровни процентов (эффективная защита) во многих развивающихся странах высокие, но различия в размерах тарифов от страны к стране огромные. Например, уровень эффективной защиты обрабатывающего сектора (в середине 1960-х годов) оценивался в 313% для Индии, 231% для Пакистана, 162% для Аргентины, 118% для Бразилии, 49% для Филиппин и 25% для Мексики.^{8/} Более того, диапазон эффективной защиты различной промышленной продукции в большинстве развивающихся стран был очень широким. В Бразилии, например, подсчитано, что эффективная защита в 1966 году колебалась обычно от - до + 75% на средства производства, от - до + 100% на полуфабрикаты и от + 100 до + 500 % на готовые потребительские изделия.^{9/} При обсуждении вопроса о введении единой тарифной системы некоторые экономисты высказали мысль, что колебания такой величины дают, возможно, даже более существенное объяснение неправильному распределению источников, чем средний уровень эффективной защиты.^{10/}

Импортные квоты или количественные ограничения используются рядом развивающихся стран, которые испытывают серьезные трудности в платежном балансе и/или ставят в качестве первоочередной задачи скорейшую индустриализацию с помощью замены импорта. Системы квот не дали желательных результатов по ряду причин. Во-первых, доходы, которые при тарифной системе должны были накапливаться в руках правительства, шли вместо этого в руки держателей лицензии на импорт. Во-вторых, эта система была слаба в том смысле, что правительство не имело полного контроля за уровнем защиты, предоставляемой системой квот; контроль фактически зависит не только от степени ограничительности квоты, но и от внутренних факторов, связанных с предложением и спросом.^{11/} В-третьих, введение квот привело к монополистической практике, высоким

8/ См. Ian Little, Tibor Scitovsky and Maurice Scott, Industry and Trade in Some Developing Countries (London, Oxford University Press, 1970), стр. 174. Некоторые из этих цифр включают различные нетарифные формы защиты. См. также Bela Balassa, The Structure of Protection in Developing Countries (Baltimore, Johns Hopkins, 1971).

9/ См. J. Bergman, Brazil: Industrialisation and Trade Policies (London, Oxford University Press, 1970), стр. 51.

10/ См., например, M. H. Corden, The Theory of Protection (Oxford, Clarendon Press, 1971), особенно глава 8.

11/ По вопросу анализа воздействия системы квот см. Corden там же, главы 9 и 13; См. также J. Bhagwati, "On the equivalence of tariffs and quotas" в Trade, Tariffs and Growth, J. Bhagwati, ed. (London, Weidenfeld and Nicolson, 1969).

административным затратам и коррупции. В четвертых, результатом системы квот явились потери, связанные с обменом иностранной валюты, и неэффективность ассигнований, а также X-неэффективность.^{12/} ^{13/} С добавлением запретных квот, которые налагали запрет на импорт продукции, которую, как считает правительство, можно производить внутри страны, эти последствия особенно ощутимы.^{14/}

К началу 1970-х годов нежелательные последствия проведения политики закрытой торговли стали очевидны для правительств ряда развивающихся стран, которые первоначально приняли политику замены импорта. Принцип закрытой торговли был заменен тем, что можно назвать принципом "открыто-закрытой" торговли, который поощряет экспорт и одновременно не поощряет импорт. При проведении такой политики тарифы или другие ограничения импорта сочетались с субсидиями на экспорт, которые в некоторых случаях лишь частично покрывали разрыв между прибылями на экспортном рынке и сильно защищенным внутренним рынком. Эти субсидии оказались эффективными в привлечении большего количества промышленных товаров на экспортный рынок. Однако существует опасность, что применение открыто-закрытого принципа торговли может пойти слишком далеко и привести к тому, что прибыли от экспорта будут превышать прибыли от внутренних рынков; в этом случае внутренние потребители дискриминировались бы по сравнению с иностранными потребителями. Более того, во многих развивающихся странах размеры субсидий на промышленный экспорт разные, и в настоящее время их диапазон очень широк; его следует сузить, чтобы избежать чрезмерной неэффективности ассигнований.

Потенциально обменный курс имеет огромное значение как средство осуществления политики торговли и индустриализации. К сожалению, многие развивающиеся страны не могут или не желают использовать это орудие эффективно.^{15/} Вместо увеличения ограничений на импорт (в большей степени на одни товары и в меньшей - на другие) в такое время, когда ощущаются трудности в области платежного баланса, наилучшим выходом в большинстве случаев было бы произвести девальвацию, то есть снизить обменный курс иностранной валюты (производственный источник) по отношению к национальной валюте. Это вызвало бы повышение цен на импортируемые товары в национальной валюте и цен на экспортируемые товары; в результате импорт сократился бы, а экспорт - увеличился.^{16/} Точно так же либерализация импорта могла бы привести к тому, что национальная валюта стала бы больше цениться. Изменения обменных курсов предпочтительнее политике открыто-закрытой торговли потому, между прочим, что они помогают устранить дискриминационные ограничения в отношении размещения средств. Развитые страны находятся в настоящее время в процессе отказа от ограничений, вызываемых фиксированным валютным курсом; развивающиеся страны поступили бы мудро, если бы последовали их примеру.

^{12/} Под X-неэффективностью понимается неспособность фирм сократить производственные затраты.

^{13/} По вопросу о критическом анализе использования квот на практике см. J. Bhagwati and P. Desai, *India: Planning for Industrialisation* (London, Oxford University Press, 1970).

^{14/} См., например, Bergeman, работа цитировалась выше.

^{15/} См., например, J. Bhagwati, T. Brinivasan and K. Sundaram, "Political response to the 1966 devaluation", *Economic and Political Weekly*, 2, 9 и 16 сентября 1972 года.

^{16/} Для небольших стран эти изменения могут быть объяснены с точки зрения импортного спроса и ответного экспортного предложения; для крупных стран реакция иностранных поставщиков также должна учитываться.

Валютная и фискальная политика

Со времени Второй мировой войны в развивающихся странах финансовая и валютная политика обычно использовались для поддержки всеобщей стратегии развития, нацеленной на замену импорта и на индустриализацию. Однако было бы заблуждением утверждать, что проводилась независимая фискальная и валютная программа. Совершенно очевидно, что во многих случаях фискальная политика (особенно налоги) и валютные мероприятия (кредиты и размеры процентов) должны были дополнять стимулы для проведения индустриализации путем создания структур защитных тарифов. Таким образом, соответствующая валютная и финансовая политика рассматривалась в качестве путей для превращения денежных средств в капиталовложения в промышленность. Однако эта политика сопровождалась затратами. В следующем разделе дается краткое изложение экономического воздействия такой политики на инвестирование и производственную структуру.^{17/}

Валютная политика

Относительно небольшая роль валютной политики и банковской системы в развивающихся странах находится в разительном контрасте с тем значением, которое они имеют в развитых странах с рыночной экономикой. Приводимые здесь с этой целью сравнения подчеркивают роль банковской системы в процессе инвестирования и создания основного капитала. Полезным методом для сравнения является рассмотрение значения банковской системы в качестве источника финансирования корпораций. При прочих равных факторах, чем больше доля национальных денежных фондов в общем финансировании производства, тем менее чувствителен торговый сектор к валютным мероприятиям. Складывается впечатление, что развитые страны гораздо больше полагаются на национальные финансы, чем развивающиеся страны (некоторые страны составляют исключение, например, Япония). Более того, развивающиеся страны в значительно большей степени зависят от банковских ссуд, торговых кредитов и т.д. (финансовые источники, на которые правительства оказывают влияние), чем от кредитного рынка, в отличие от развитых стран с рыночной экономикой.^{18/} Таким образом, развивающиеся страны, по-видимому, более чувствительны к валютным мероприятиям в отношении промышленности, чем развитые страны с рыночной экономикой.

Хотя банковская система имеет чрезвычайно важное значение для отдельных отраслей экономики в развивающихся странах, она в основном не проникла в глубинные районы этих стран в результате чрезвычайно фрагментарного характера их рынка ценных бумаг. Банковскими кредитами обслуживается узкий круг традиционно привилегированной группы населения: импортеры, получающие лицензии в исключительном порядке, сильно защищенные предприниматели и экспортеры, занимающиеся специализированным экспортом в широких масштабах. Более того, строгий правительственный контроль за банковской системой часто приводит к присвоению правительством ограниченных ссудных средств депозитных банков для финансирования правительственных дефицитов по текущим счетам.

Последствия фрагментации денежного рынка можно отчетливо видеть в структуре размеров процентов, преобладающей в большинстве развивающихся стран. Секторы экономики, находящиеся в благоприятных условиях, имеют доступ к банковским кредитам с процентами гораздо более низкими, чем те, которые взимаются с других отраслей экономики (где финансовые кредиты получают от частных лиц, ростовщиков и кооперативов). Кредит для инвестирования основного капитала

^{17/} Финансовая и валютная политика имеет также огромное значение в отношении структуры потребления и доходов, например, при определении структуры потребления предметов роскоши по сравнению с потреблением товаров первой необходимости; их связь с распределением дохода рассматривается в главе III.

^{18/} См. исследование E. Bahag, "The relative efficacy of monetary policy in selected industrial and less developed countries", *Reserve Journal*, том 81, 1974 год, стр. 299-305.

предоставляется также на более благоприятных условиях, чем для инвестирования оборотного капитала. К тому же правительственная политика усилила эту фрагментацию путем учреждения банковских кредитов по низким процентам. Например, в Бразилии установлено, что проценты на ссуды не должны превышать (в соответствии с законом о ссудах, провозглашенном в 1933 году) 12% годовых. Хотя частная банковская система успешно обходила этот закон, взимая "гопорар за услуги", средний уровень процентов на денежную ссуду, равный 25% годовых, был меньше среднего уровня роста цен (30% в год) за период 1948-1967 годы.¹⁹ Таким образом, структура размеров процентов в развивающихся странах отражает фрагментарный характер денежного рынка. В то же время, однако, процентная структура не отражает действительной нехватки капитала; следовательно развивающиеся страны не имеют эффективного механизма для направления ограниченных средств инвестирования в наиболее продуктивные отрасли.

Увеличение потолков для выплаты процентов по банковским ссудам резко сократило (или совсем уничтожило) возможность и готовность коммерческих банков обслуживать тех, кто берет мелкие ссуды. Максимальные размеры (от 10 до 12 %) не покрывают административных расходов и не компенсируют риски, связанного с предоставлением мелких ссуд в развивающихся странах. Большинство мелких предпринимателей вынуждены полагаться на частных заемщиков. Кроме того, при том положении, когда ощущается крайняя нужда в банковских ссудах, те незначительные финансы, которые все же попадают к тем, кто просит мелкие ссуды, обычно получают лица, которые считаются благонадежными (лица, пользующиеся хорошей репутацией или имеющие хороших родственников или связи).

Фискальная политика

Фискальные возможности правительств во многих развивающихся странах были ограничены мерами поощрительного налогообложения и субсидирования, которые сопровождали усилия, направленные на претворение политики замены импорта и индустриализации. В стране с развивающейся экономикой такая фискальная недостаточность часто проявляется в форме поступлений от налогов, незначительных по отношению к росту дохода, а также правительственных расходов, которые высоко эластичны. Таким образом, эта тенденция к бюджетному дефициту еще более усложняет проблемы банковских и валютных операций, налагая на правительство обязательства покрывать дефицит через банковскую систему. Правительство может принять решение об увеличении выпуска валюты или потребовать от банков, чтобы они покупали государственные ценные бумаги с искусственно заниженными процентами. В первом случае результатом является инфляция, а во втором случае некоторые проекты частного сектора, которые приносят более высокие, более конкурентоспособные нормы прибыли, будут не финансируемы.

Фискальные и валютные программы многих развивающихся стран достигли желаемого результата. Они предусматривали капиталовложения и капиталобразование в промышленности и позволили правительствам осуществить инфляционную программу поглощения государственных ресурсов. Результатом было вызванное этой политикой дробление, которое в настоящее время характерно как для рынков факторов производства, так и для рынков продукции этих стран. Это дробление можно наблюдать в странах, где имеет место значительное недоиспользование мощностей, а также нехватка капитала. Ее можно наблюдать также в странах с высоким уровнем безработицы среди городского и сельского населения. Таким образом, отличительной чертой раздробленной экономики является то, что фирмы и отдельные мелкие хозяйства сталкиваются с различными фактическими ценами на землю, рабочую силу, капитал и продукцию. Превалирующие цены на товары и факторы производства часто находятся вне всякой связи с действительными экономическими нехватками.

¹⁹ См. А.М. Silveira "Interest rate and rapid inflation", *Journal of Money, Credit and Banking*, том 5, 1973 год, стр. 195.

При таком положении вещей вполне может иметь место несправильное распределение ресурсов. Например, тарифная поддержка промышленности в развивающихся странах была первоначально предназначена для преодоления имевшейся значительной раздробленности. Вмешательствам такого рода в отрасли продукции легко управлять, и оно приносит немедленные результаты. Таким образом, в экономике, где уже существовала глубокая раздробленность, такая политика создавала стимулирующие рынки, достаточные для того, чтобы приступить к процессу индустриализации. Однако в той степени, в какой раздробленность рынков факторов производства способствовала застою в промышленном секторе, вмешательства (в форме тарифов) в рынок продукции были задуманы с целью преодолеть деформацию рынка факторов производства. Хотя эта политика несомненно имела успех в течение короткого отрезка времени, более долгосрочные результаты не были столь благоприятными, поскольку расширяющаяся индустриализация требует эффективных рынков факторов производства для того, чтобы была возможность размещать имеющиеся средства на рынках продукции, что будет способствовать процессу роста и развития. Вмешательство в рынок продукции ничего не дает для сокращения раздробленности на рынке факторов производства. Более того, на рынке факторов производства часто преобладали дополнительные фискальные и валютные меры (чтобы усилить меры стимулирования цен на продукцию), и эти меры сразу же увеличивали существовавшую раздробленность.

Стимулы для капиталовложений и частные иностранные капиталовложения

В 1960-е и в начале 1970-х годов большинство развивающихся стран предложили меры поощрительного налогообложения в отношении новых капиталовложений в сектор обрабатывающей промышленности обычно в форме временной отмены налогов. Выгоды, получаемые предпринимателями от таких поступков, зависели от уровня доходов, получаемых в период временной отмены налогов. Там, где промышленность была защищена тарифами, получаемые доходы были иногда значительными; там, где она принадлежала иностранному вкладчику, эти доходы иногда переводились за границу, а не вкладывались вновь в промышленность на благо данной развивающейся страны.

Страны, находившиеся на ранней стадии промышленного развития, обычно предлагали стимулы для капиталовложений большинству новых отраслей промышленности. Но по мере того как процесс индустриализации продвигался вперед, некоторые страны пересмотрели свою программу мер поощрительного налогообложения, с тем чтобы содействовать выполнению более специфических задач. Некоторые страны поставили условие, чтобы доходы, освобожденные от налогообложения, реинвестировались в данной стране; другие ограничили предоставление поощрительных мер и давали их только отраслям промышленности, имеющим первостепенное значение, отраслям промышленности, внедряющим новую технологию, или отраслям промышленности, ориентированным на экспорт. В некоторых странах была сделана попытка ставить размеры предоставляемых поощрительных мер в зависимости от стоимости, добавленной в процессе обработки, и от количества вновь созданных рабочих мест.

Ряд стран пересмотрел свои программы мер поощрительного налогообложения, с тем чтобы способствовать размещению новых отраслей промышленности за пределами основных городских центров. В тех случаях, когда форма поощрения ограничивалась поощрительным налогообложением, принимаемые меры были обычно слишком слабы и не давали большого эффекта.^{20/} Однако, связывая скидку с налогом

^{20/} Промышленно развитые страны Западной Европы применяли более щедрые поощрительные меры, включая денежную безвозвездную помощь вместо временной отмены налогов. В некоторых развитых странах эти меры способствовали осуществлению капиталоемких проектов вместо трудоемких проектов; основное исключение составляли те страны, которые предоставляли субсидии для подготовки рабочей силы - форма стимулирования, которая пока что мало используется развивающимися странами.

с ее последующим реинвестированием в менее развитые районы и предоставляя большие дополнительные капиталовложения в развитие инфраструктуры, Бразилия, например, способствовала развитию промышленности в ее менее развитых районах северо-востока Амазонки. В 1960-е годы редко применялись такие меры, как лишение стимулов или штрафы за размещение предприятий в уже существующих городских районах с большой концентрацией населения. Однако в 1974 году Аргентина ввела решительную меру (50-процентный налог на капиталовложения в новые предприятия, расположенные в Буэнос-Айресе или около него).

Иностранные капиталовложения и передача технологии

Хотя ценность вклада иностранных капиталовложений в развитие промышленности вызывает споры, большинство развивающихся стран продолжает признавать его важность для внедрения современной технологии и подготовки квалифицированной рабочей силы и кадров в области управления для сектора обрабатывающей промышленности. В 1960-х годах и в начале 1970-х годов основными изменениями в политике относительно иностранных капиталовложений были: а) более тщательный подход при выборе видов деятельности, в которых приветствуются иностранные капиталовложения; б) меры по обеспечению большего участия страны во владении как новыми, так и уже существующими объектами осуществляемого или с самого начала или постепенно в течение ряда лет; в) введение правил, обеспечивающих большее участие страны в управлении предприятиями, принадлежащими иностранцам; г) больший контроль со стороны правительства за сроками и условиями соглашений об иностранном техническом сотрудничестве и капиталовложениях, которые заключаются на уровне предприятий.^{21/} К началу 1970-х годов гораздо большее число развивающихся стран признало, что политика правительств и их вмешательство могут помочь укрепить позицию местных предпринимателей, когда они ведут переговоры с потенциальными иностранными партнерами о заключении торговых сделок.

Некоторые из наиболее индустриальных развивающихся стран пришли к выводу, что более не существует необходимости приобретать иностранную технологию для определенных отраслей промышленности. Поэтому политика в этой области стала носить более выборочный характер. В Индии, например, как сообщил Р. К. Д. Н. Сингх, консультант ЮНИДО, в ряде определяющих политику заявлений, сделанных в 1970 и 1971 гг., были указаны отрасли промышленности, в которых в дальнейшем будут приветствоваться иностранные капиталовложения, отрасли промышленности, где будет разрешено лишь техническое сотрудничество, и отрасли промышленности, где, по мнению правительства, нет необходимости ни в том, ни в другом. В большинстве других развивающихся стран политика осталась более "открытой", и заявки о предоставлении иностранных капиталовложений подлежат обсуждению в каждом отдельном случае. В тех случаях, когда страна располагает достаточным количеством местных управленческих и технических кадров, все большее предпочтение отдается закупке технической документации без принятия иностранных капиталовложений.

Тот путь, какими развивающиеся страны осуществляли свое желание получить большую степень участия в предприятиях, принадлежащих иностранцам, в различных странах был разным. Позиции стран, находящихся на более ранней стадии развития, при заключении торговых сделок были более слабыми, чем позиции более крупных и более развитых стран; кроме того, им представлялось меньше случаев заключать такие сделки. Развивающиеся страны со все большей охотой соглашались на 100-процентное иностранное владение; исключение составляют замшевые и другие отрасли промышленности, ориентированные на экспорт. Политика ряда стран ограничила иностранное участие

^{21/} Эти и другие аспекты иностранных капиталовложений обсуждаются в главе V в разделе, посвященном транснациональным корпорациям.

в новых предприятиях до 40%, за исключением особых случаев. Пожалуй самым поразительным изменением была новая политика стран Андекой группы и некоторых других стран, которые ввели меры, направленные на то, чтобы находящийся в руках иностранцев контрольный пакет акций на владение как новыми, так и уже существующими предприятиями, был постепенно в течение периода от 10 до 20 лет заменен контрольным пакетом акций, находящимся в руках местных владельцев.

Для того чтобы обеспечить максимальную степень подготовки кадров и передачи навыков, в большинстве развивающихся стран требуется разрешение правительства на продолжение использования иностранного персонала. В некоторых странах политика либеральна; в других процедуры очень провоздки, а иногда они даже препятствуют осуществлению эффективного иностранного технического сотрудничества с иностранными фирмами. Обнадеживает тот факт, что иностранные вкладчики используют все большее число лиц из местного населения на административно-управленческих постах как среднего, так и высокого уровня.

В то время как все больше признается, что технология, применяемая в обрабатывающей промышленности, является имеющим сбыт товаром, продающимся по цене на мировом рынке, развивающиеся страны поняли, что иногда за нее может быть запрошена слишком высокая цена. Поэтому некоторые развивающиеся страны создали службы по учету существующих соглашений о передаче технологии и тщательному отбору новых. Такой порядок способствует тому, чтобы период передачи технологии не слишком затягивался, чтобы было предусмотрено получение доступа к последующим усовершенствованиям технологии и чтобы не вводились ограничения на экспорт; другие аспекты этих соглашений также изучаются с точки зрения их соответствия интересам страны и предприятия.

Выдача разрешений на капиталовложения и контроль за ценами и распределением

В 1950-е и 1960-е годы многие развивающиеся страны считали необходимым в значительной степени полагаться на непосредственный государственный контроль за частными капиталовложениями, ценами и системой распределения. Такое вмешательство в рыночную деятельность, если оно осуществляется там, где это необходимо, в рамках тщательно разработанной программы индустриализации, оказалось эффективным инструментом политики. Однако, очевидно, в большинстве случаев меры контроля такого типа осуществляются без достаточной спецификации критериев, определяющих первоочередные задачи и выбор, и без какой-либо систематической оценки их конечных результатов. Такая практика привела к неэкономному распределению и без того скудных ресурсов, к задержкам при выполнении проектов и к социально нежелательным последствиям, таким, как коррупция, усиление контроля со стороны монополий и к росту неправильного распределения дохода. Ряд развивающихся стран осознал эти проблемы; например, Индия недавно осуществила реформу и либерализацию своей системы контроля.^{22/}

Контроль за частными капиталовложениями обычно принимает форму выдачи лицензий; иными словами, это подход, который носит в основном негативный характер, поскольку правительство может воспрепятствовать капиталовложению, которое оно считает нежелательным, но оно может путем выдачи лицензии лишь разрешить, а не осуществить желательное капиталовложение. Более того, выдача лицензии не обязательно означает, что она будет использована. В Индии, например, порядок следующий: один или несколько комитетов рассматривают заявку на выдачу лицензии, которая может быть удовлетворена (с оговорками или без них) или отклонена; в последнем случае

^{22/} См. заявление правительства Индии по вопросу политики в области промышленности от 2 февраля 1973 года, которое было перепечатано с комментариями в *Foreign Report* от 9 февраля 1973 года. В этом разделе делается несколько ссылок на Индию, поскольку в прошлом эта страна очень полагалась на систему контроля, и результаты такой политики хорошо документированы.

может быть подана апелляция.^{23/} По крайней мере в Индии "с момента введения системы выдачи лицензий... не было разработано каких-либо общих принципов/директив, которых следует придерживаться при рассмотрении заявок на получение промышленной лицензии на создание нового предприятия/ расширение существующего предприятия... Ясно, что при отсутствии таких принципов/директив о достоинствах каждой заявки судят на основе данного конкретного случая".^{24/} С тех пор политика выдачи разрешений на капиталовложения претерпела многочисленные изменения, что привело к определенным улучшениям. Однако эта политика правительства Индии по-прежнему в основном применима к конкретной ситуации.

Политика выдачи лицензий неизбежно увеличивает период прохождения проекта между принятием решения о капиталовложениях и началом работ на полную мощность. Комитет по сметным предложениям при правительстве Индии заявил, что он с беспокойством отмечает тот факт, что по состоянию на 15 ноября 1971 года 3 104 заявки на выдачу лицензий ожидают своего решения в различных министерствах или департаментах правительства и что 30% из них находятся там уже более года.^{25/} Такие задержки обходятся довольно дорого. Например, было подсчитано, что "общим результатом перехода, скажем, на более экономичный метод финансирования, ускорения завершения проекта на один год и доведения его до полной мощности на 6 месяцев раньше сэкономило бы сумму, равную приблизительно 16% от капиталовложений при 7-процентной учетной ставке и 27-процентной от капиталовложений при 15-процентной учетной ставке".^{26/}

Из-за бюрократического характера лицензирования капиталовложений явное преимущество получают более крупные фирмы, которые в состоянии пользоваться услугами юристов и других экспертов и подавать большое число заявок на получение лицензий (чтобы увеличить вероятность успеха хотя бы одной заявки и сорвать планы других подателей-конкурентов). Таким образом, лицензирование часто приводит к расширению монопольной структуры в секторе промышленности и к увеличению затруднений для мелких фирм, а также к тому, что производители уделяют чрезмерное внимание юридическим маневрам, а не проблемам производства и сбыта.^{27/}

Контроль за ценами и распределением обычно вводится для того, чтобы достичь одну или несколько из нижеперечисленных целей: обеспечить достаточные поставки средств производства и полуфабрикатов в сектора промышленности, которые были выбраны как имеющие первоочередное значение; обеспечить справедливое распределение потребительских товаров; и борьба с инфляцией. За редким исключением контроль за ценами и распределением не давал нужных результатов. Во-первых, трудности при определении разумного и вместе с тем прагматического критерия для отбора первоочередных задач в области промышленности привели к неправильному распределению ресурсов. Во-вторых, чрезмерные административные расходы и коррупция оказались основными препятствиями на пути справедливого распределения потребительских товаров. В-третьих, меры контроля оказывались обычно эффективными только на короткий срок; в конечном счете, по мере того как растет разница между ценами и рыночной стоимостью, меры контроля разбиваются о волну инфляции.

^{23/} Порядок выдачи разрешения в Индии описан в Government of India, Estimates Committee (1971-1972), Nineteenth Report, Industrial Licensing (New Delhi, Lok Sabha Secretariat, 1972).

^{24/} Government of India, Estimates Committee (1967-1968), Fifth Report, Industrial Licensing (New Delhi, Lok Sabha Secretariat, 1967), p. 136.

^{25/} Government of India, Estimates Committee (1971-1972), op. cit., p. 136.

^{26/} R. Repetto, Time in India's Development Programmes (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1971), p. 28.

^{27/} См. J. Bhagwati and P. Desai, op. cit., pp. 269-272; Anis Chaudhuri, "Industrial licensing policy and prevention of concentration of economic power in India: a critical review", Asiatic Survey, vol. 14, December 1972; and A. N. Oza, "Curbing concentration of economic power: a critique of the new licensing policy", Economic and Political Weekly, vol. 8, 21 April 1973.

С. ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Недавний энергетический кризис привел к общему пониманию того факта, что уже в течение некоторого времени складывается новое международное политическое и экономическое равновесие. Для развивающихся стран, не имеющих достаточной сырьевой базы, эта нехватка означает, что без иностранной помощи их усилия по достижению индустриализации в течение Второго десятилетия развития будут, вероятно, сильно ограничены ростом мировых цен на потребляемые промышленные факторы и постоянно растущим дефицитом платежных балансов, возникающим в результате сокращения наличия потребляемых промышленных факторов, необходимых для производства продукции на экспорт.

Как видно из таблицы 1.7, цены на большинство сырьевых товаров, используемых в качестве потребляемых промышленных факторов, значительно повысились. Резкое повышение цен на нефть (на 356% за период с января 1972 по январь 1973 года) уже привело к значительному росту себестоимости продукции во многих ключевых отраслях промышленности, в которых нефть используется в качестве прямого и кооперного потребляемого промышленного фактора. Рост цен на металлы и резину также влияет на себестоимость продукции во многих отраслях промышленности, такой, например, как текстильной промышленности из-за повышения цен на волокно как натуральное, так и синтетическое (на цену последнего оказало непосредственное влияние повышение цен на нефть). Производство удобрений, имеющее особое значение для развивающихся стран, особенно сильно пострадало в результате повышения цен на нефть и аммиак (в течение двух лет цены на аммиак поднялись на 729 процентов). В связи с трудностями поставок удобрений ряду развивающихся стран пришлось пересмотреть в сторону снижения запланированный выпуск сельскохозяйственной продукции. Хотя такой большой рост цен вряд ли будет продолжаться в течение ближайших нескольких лет, было бы нереалистично ожидать, что цены вернутся к своим прежним уровням.

Дефицит платежных балансов развивающихся стран, импортирующих нефть, вероятно, значительно ухудшится в течение ближайших нескольких лет. На 1974 год для этих стран предвидится дефицит от 15 до 22 млрд. долларов, который можно сравнить с валютными резервами на конец 1973 года в сумме 29,4 млрд. долларов (см. таблицу 1.8). Таким образом, в течение оставшегося периода Второго десятилетия развития многим из развивающихся стран, не относящимся к Организации стран - экспортеров нефти (ОПЕК), будет, возможно, все более трудно финансировать импорт промежуточных потребляемых факторов, запасных частей и средств производства. Поэтому в этих странах, за исключением развивающихся стран, входящих в ОПЕК, в оставшийся период этого Десятилетия возможно не будут сохранены темпы роста промышленности, превышающие запланированный Международной стратегией развития уровень роста в 8%, который был достигнут в 1972 и в первой половине 1973 года.

Данное исследование имеет важное значение для перспектив роста промышленного производства в развивающихся странах и с других точек зрения. Во-первых, приведенные показатели роста промышленного производства (см. таблицу 1.1) основаны на тенденциях, имевших место в прошлом. Они не могут включать в себя то отрицательное воздействие в более перспективном плане, которое окажут на промышленное производство недавние международные события.

Второй момент, заслуживающий внимания, касается влияния этих изменений на промышленный сектор развивающихся стран в связи с его воздействием на другие сектора экономики. Вообще есть, кажется, основание предполагать, что промышленность будет, возможно, особенно сильно затронута, поскольку многие виды промышленной деятельности являются энергоемкими по сравнению с видами деятельности других секторов экономики; быстрорастущие цены на сырьевые товары могут даже оказать благотворное влияние на некоторые виды непромышленной деятельности в развивающихся странах.

В заключение на основе событий первой четверти Второго десятилетия развития можно сделать предположение, что перспектив индустриализации следует рассматривать с большой осторожностью.

ТАБЛИЦА 1.7. КИТАВНЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ЦЕНАХ НА ОТДЕЛЬНЫЕ СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ

Вид сырьевого товара	Изменение цены (в процентах)	Рассматриваемый период
Нефть	356	январь 1972 года - январь 1974 года
Резина	211	
Пшеница	196	
Пальмовое масло	147	
Рис	138	
Хлопок	137	
Кукуруза	114	
Сизаль	113	
Сахар	106	
Какао	103	
Аммиак	729	
Прутья из медной проволоки	59	июнь 1973 года - июнь 1974 года
Цинк	140	
Свинец	46	
Олово	120	
Стальной скрап	100	
Алюминий	31	
Шерстяной топс	35	октябрь 1972 года - октябрь 1973 года
Копра	162	

Источники: Данные по нефти, резине, пшенице, пальмовому маслу, рису, хлопку, кукурузе, сизалю, сахару и какао см. *Financial Week* от 30 марта 1974 года; по аммиаку см. *Economist* от 25 мая 1974 года; по прутьям из медной проволоки, цинку, свинцу, олову, стальному скрапу и алюминию см. *Metals Bulletin* от 14 и 19 июня 1974 года; данные по шерстяному топсу и копре см. *Financial Times* от 5 октября 1972 года и 5 октября 1973 года.

ТАБЛИЦА 1.8. ПРЕДПОЛАГАЕМОЕ КРАТКОСРОЧНОЕ ВЛИЯНИЕ НА ПЛАТОННЫЙ БАЛАНС РОСТА ЦЕН НА НЕФТЬ (в млрд. долларов)

Группа стран	Прогноз на 1974 год, сделанный до энергетического кризиса, текущий отчет	Прогноз на 1974 год, сделанный после энергетического кризиса, текущий отчет	Валютные резервы по состоянию на конец 1973 года
Развитые страны	+ 10	от - 33 до - 40	139,8
Развивающиеся страны, импортирующие нефть	- 15	от - 15 до - 22	29,4
Страны ОПЕК	+ 5	+ 55	11,3

Источники: См. *Economist*, 23 марта 1974 года.

II. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ

Международная торговля сыграла важную роль в индустриализации многих стран. Она служила стимулом роста некоторых развитых стран с рыночной экономикой, расширяя размеры рынка, который ограничивается транспортными расходами, торговыми барьерами, таможенными и языковыми препятствиями и разницей в стоимости производства, основанной на дифференциальных факторах производства, связанных с наличием ресурсов (и, таким образом, факторах цен), и технологии. Международная торговля наряду с притоком капитала также позволила многим странам преодолеть узкие места в поставках, то есть приобрести средства производства, не имеющиеся в наличии в данной стране (фактическое перечисление капиталов). В этом смысле торговля, капиталообразование и индустриализация развивались наравне друг с другом.

Основываясь на прошлом опыте развитых стран с рыночной экономикой, развивающиеся страны вполне естественно уделяли особое внимание важности международной торговли в процессе индустриализации. В последних исследованиях было имперически показано, что развивающиеся страны, которые делали основной упор на содействие экспорту, добились в среднем более высоких результатов в росте, чем развивающиеся страны, которые делали упор на производстве товаров взамен импорта.^{1/} Хотя содействие экспорту возможно не является единственной подходящей стратегией для экономического развития, либерализация торговли и содействие экспорту могут стать эффективными мерами для экономического развития при соответствующих условиях. Предложения по сокращению торговых барьеров, выдвинутые развивающимися странами, наряду с возрастающей деятельностью по оказанию технической помощи и связи с содействием экспорту, отражают признание этими странами важности международной торговли для индустриализации.

A. РОСТ И ТЕНДЕНЦИИ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Приводимые в таблице II.1 цифры указывают, что объем мирового экспорта в 1972 году значительно вырос. Ежегодные темпы роста объема мирового экспорта в этом году составили 18,1% по сравнению с 11,5% в 1971 году главным образом в силу увеличения экспорта из развитых стран с рыночной экономикой и стран с централизованной плановой экономикой. Среди развитых стран с рыночной экономикой темпы роста объема экспорта из стран ЕЭС, ЕАСТ и Японии были несомненно самыми высокими в этой экономической группе в 1972 году.

В таблице также ясно показано начало процесса торгового урегулирования, вызванного кризисом международной валютной системы и изменением существа валют, которые имели место в 1971 и 1972 годах. Темпы роста экспорта для Японии и в 1971 году значительно превысили уровень, достигнутый в 1970 г., и то время как темпы роста экспорта стран ЕЭС, ЕАСТ и Соединенных Штатов Америки уменьшились. В противоположность этому в 1972 году темпы роста экспорта стран ЕЭС, ЕАСТ и Соединенных Штатов Америки значительно превысили уровень 1971 года, в то время как темпы роста Японии уменьшились.

^{1/} См. J.N. Bhagwati, and A.O. Krueger, "Exchange control, liberalization and economic development", *American Economic Review*, May, 1973, p.420

ТАБЛИЦА II.1. ДОЛЯ И ЕЖЕГОДНЫЕ ТЕМПЫ РОСТА МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ГРУППАМ, РАЗВИВАЮЩИЕСЯ РЕГИОНАМ И ОБОБРАЩЕННЫМ СТРАНАМ, 1970-1972 ГОДЫ
(в процентах и миллиардах долларов)

	Экспорт, фоб		Импорт, сиф									
	Ежегодные темпы роста		Ежегодные темпы роста									
	Относительная доля	1970г. 1971г. 1972г.	Относительная доля	1970г. 1971г. 1972г.								
Развивающиеся страны	17,3	17,0	11,9	14,0	16,5	16,9	17,1	16,4	12,1	12,0	12,9	
Африка	4,1	3,8	3,6	11,4	2,9	14,0	3,4	3,5	3,2	1,4	13,2	8,1
Азия	7,5	8,2	8,3	10,8	21,0	19,4	7,4	7,4	7,3	0,9	11,4	15,2
Латинская Америка	5,6	5,2	5,0	13,8	3,4	13,9	5,8	5,9	5,6	14,4	11,9	12,8
Развитые страны с рыночной экономикой	72,6	72,9	73,1	15,5	12,0	18,5	73,3	73,4	73,6	15,2	11,3	18,0
ЕЭС	36,2	37,2	37,7	15,6	14,6	19,7	35,7	35,8	36,1	15,3	11,6	18,3
ЕАСТ	6,7	6,6	6,7	15,4	9,1	20,8	7,8	7,6	7,5	23,1	8,9	15,3
Япония	6,3	7,0	7,0	20,8	24,3	19,0	5,8	5,5	5,5	25,7	4,4	19,1
Соединенные Штаты Америки	13,8	12,6	12,1	13,7	2,1	12,6	12,3	12,7	13,1	10,9	14,5	21,5
Страны с централизованной плановой экономикой	10,0	9,8	9,8	11,1	9,0	18,3	9,8 ^a	9,6 ^a	10,0 ^a	14,4 ^a	8,5 ^a	23,0 ^a
Весь мир	100,0	100,0	100,0	14,4	11,5	18,1	100,0	100,0	100,0	14,6	11,2	17,6
Весь мир (миллиардов долларов)	308,5	344,0	406,3				323,5	369,6	423,0			

Источник: Monthly Bulletin of Statistics, November 1973, таблица 52.

^a Импорт, фоб.

За 1970, 1971 и 1972 годы темпы роста экспорта в развивающихся странах показывают ту же самую картину изменений, что и в развитых странах. Примечательно, что страны Азии показывают ту же самую относительно сходную тенденцию роста, как и Япония, в противоположность странам Африки и Латинской Америки. В 1971 году темпы роста экспорта стран Азии возросли до 21%, и в 1972 году снизились до 19,4 процента. Однако в 1972 году в целом для развивающихся стран был зарегистрирован темп роста экспорта в размере всего лишь 16,5%, в то время как развитые страны с рыночной экономикой достигли темпов роста в размере 18,5 процента. Это явление находит объяснение в том факте, что доля экспорта развивающихся стран упала до 17% в 1972 году, в то время как доля развитых стран с рыночной экономикой возросла до 23,1% в том же году.

Как видно из таблицы II.1, темпы роста импорта для развитых стран с рыночной экономикой в 1972 году приблизительно соответствуют темпам роста их экспорта. Что касается чистого торгового баланса за 1972 год, то позиция Соединенных Штатов продолжала ухудшаться, в то время как позиция стран ЕАСТ улучшалась. В том же году наблюдалось ухудшение торгового баланса в странах с централизованной плановой экономикой.

В противоположность обстановке в развитых странах с рыночной экономикой и странах с централизованной плановой экономикой импорт развивающихся стран возрастал более низкими темпами, чем экспорт в 1972 году. Таким образом в целом для этой экономической группы торговый баланс улучшился.

Рост экспорта готовых изделий

Важно оценить рост и структуру экспорта готовых изделий из развивающихся стран в силу относительно крупного размера этого сектора в общем объеме экономической деятельности. В идеальном случае анализ структуры экспорта одного региона будет включать попытку установить количественную роль важных экономических переменных величин (запасы ресурсов, торговые ограничения и субсидии и т.д.). При наличии независимых прогнозов мирового спроса в регионе можно затем провести оценку величины его потенциального предложения и изучить последствия, связанные с такой политикой. Эмпирически измеренный рост экспорта готовых изделий просто отражает, как различные районы приспособились к изменяющимся условиям рынка. Однако такого вида исторические данные не являются достаточными для того, чтобы ответить на основной вопрос, почему некоторые районы добиваются лучших результатов (в плане темпов роста), чем другие, поскольку подобная информация является необходимой для формулирования рациональной политики относительно будущих ключевых отраслей промышленности, которым развивающаяся страна должна уделять основное внимание. Однако цель данного раздела ограничивается всего лишь анализом тенденций роста экспорта готовых изделий. Другая сторона роста индустриализации, как правило, определяется растущей пропорцией экспорта готовых изделий к общему объему экспорта региона, а также растущей пропорцией регионального экспорта готовых изделий к мировому экспорту готовых изделий.

В международной стандартной торговой классификации (МСТК) дается определение следующим группам товаров как готовых изделий: химикаты (МСТК 5), машины и транспортные средства (МСТК 7) и другие готовые изделия (МСТК 6 и 8). В приводимом ниже анализе сначала рассматривается поток экспорта всего объема готовых изделий (МСТК 5-8), затем проводится краткое рассмотрение вопроса важности готовых изделий на трехзначном уровне системы МСТК для отдельных развивающихся стран, выбранных в качестве образца.

Как показано в таблице II.2, объем мирового экспорта готовых изделий почти удвоился за период с 1965 по 1971 год. В таблице также показано, что относительный вклад экономических групп в общий объем роста экспорта изменился за этот период. Доля мирового экспорта готовых изделий из развитых стран с рыночной экономикой возросла с 42% в 1965 году до 84,1% в 1971 году. Однако за тот же период доля стран с централизованной плановой экономикой и развивающихся стран снизилась с 11,8% до 10,4% и с 6,3% до 6,4% соответственно, что указывает на то, что экспорт готовых изделий из развитых стран с рыночной экономикой возрастал более быстрыми темпами, чем из стран с централизованной плановой экономикой и развивающихся стран. Кроме того, доля потребления мирового экспорта готовой продукции развитыми странами с рыночной экономикой постоянно возрастала (67,2% в 1965 году и 69,4% в 1971 году). По сравнению со странами с централизованной плановой экономикой, доля мирового импорта которых снизилась с 11,7% в 1965 году до 10,6% в 1971 году, и с развивающимися странами, доля которых уменьшилась с 22,6% до 19,2% за тот же период. Ясно, что в течение периода с 1965 по 1971 год торговля готовыми изделиями все в большей мере проводилась среди развитых стран с рыночной экономикой.

В таблице II.3 показаны изменения относительной важности крупных рынков торговли готовыми изделиями. Процент экспорта готовых изделий из одних развитых стран с рыночной экономикой в другие развитые страны с рыночной экономикой увеличился с 72,7% в 1965 году до 76% в 1971 году. За тот же период процент их экспорта в страны с централизованной плановой экономикой увеличился с 3,6 до 4,4%, в то время как их экспорт в развивающиеся страны уменьшился с 23,2 до 19,2 процента. Таким образом, относительная важность развивающихся стран как рынка для экспорта готовых изделий из развитых стран с рыночной экономикой уменьшилась.

В таблице II.3 можно заметить аналогичную тенденцию для стран с централизованной плановой экономикой. Процентное отношение экспорта за период с 1965 по 1971 год из этой экономической группы в развитые страны с рыночной экономикой увеличилось (с 14,1 до 19,8%), в то время как оно уменьшилось в другие страны с централизованной плановой экономикой (с 20,4 до 13,5%) и в развивающиеся страны (с 15,1 до 14,6 процента).

Однако в отношении развивающихся стран эта таблица указывает на совершенно иное положение, когда фактически не произошло никаких изменений в процентной доле готовых изделий, экспортируемых в развитые страны с рыночной экономикой за период с 1965 по 1971 год. За этот период вполне очевиден сдвиг в торговле с рынков одних развивающихся стран на рынки других развивающихся стран (уменьшение с 29,7 до 27,6%) на рынки стран с централизованной плановой экономикой (увеличение с 3,8 до 5,3 процента).

В итоге развитые страны с рыночной экономикой представляли собой самый динамично растущий рынок сбыта готовых изделий за период с 1965 по 1971 год. Примечательно, что развивающиеся страны не смогли захватить большую долю этого рынка по сравнению с долями экспортирующих стран из числа развитых стран с рыночной экономикой и стран с централизованной плановой экономикой.

ТАБЛИЦА 11.2. СТРУКТУРА И РОСТ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ ГОТОВЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ
(МСТК 4-8), 1965, 1970 И 1971 ГОДЫ

(в миллиардах долларов и процентах)

(Цифры, данные в скобках, показывают долю мировой торговли готовыми изделиями в процентах)

Импорт экспорт	Объем мировой торговли	Развивающиеся страны с переходной экономикой	Страны с централизованной экономикой		Развивающиеся страны	Африка	Азия	Латинская Америка
			млрд. долл.	%				
Средний объем мировой								
1965 г.	109 430 (100,0)	(14,2)	(11,7)	(22,7)	880	10 920	1 800	
1970 г.	202 090 (100,0)	(19,4)	(10,8)	(19,2)	8 435	16 090	13 270	
1971 г.	228 670 (100,0)	(19,4)	(10,9)	(19,2)	10 230	18 660	14 110	
Развивающиеся страны с переходной экономикой								
1965 г.	(82,0)	(9,5)	(3,0)	(13,0)	4 970	8 856	1 910	
1970 г.	(83,7)	(13,3)	(3,8)	(14,1)	7 500	13 045	11 570	
1971 г.	(84,1)	(13,9)	(3,7)	(16,2)	8 110	15 020	11 870	
Страны с центра- лизованной экономикой								
1965 г.	(11,8)	(1,7)	(8,4)	(1,8)	635	1 076	425	
1970 г.	(10,4)	(1,9)	(6,8)	(1,6)	830	1 803	660	
1971 г.	(10,4)	(2,1)	(6,6)	(1,5)	823	1 990	645	
Развивающиеся страны								
1965 г.	(5,8)	(3,9)	(0,2)	(1,7)	40	1 011	417	
1970 г.	(6,0)	(4,2)	(0,3)	(1,4)	62	1 250	980	
1971 г.	(5,5)	(3,6)	(0,3)	(1,5)	65	1 668	1 020	
Африка								
1965 г.	1 460	1 102	83	272		216	49	8
1970 г.	2 563	2 016	214	321		228	80	16
1971 г.	2 107	1 461	247	386		269	93	26
Азия								
1965 г.	3 491	2 072	139	1 266		188	964	74
1970 г.	5 931	3 958	332	1 620		336	1 143	100
1971 г.	6 997	4 626	368	2 085		364	1 550	106
Латинская Америка								
1965 г.	1 284	926	14	341		1	5	327
1970 г.	3 310	2 345	36	945		26	17	875
1971 г.	3 180	2 160	35	955		23	17	910

Таблица II.2 (продолжение)

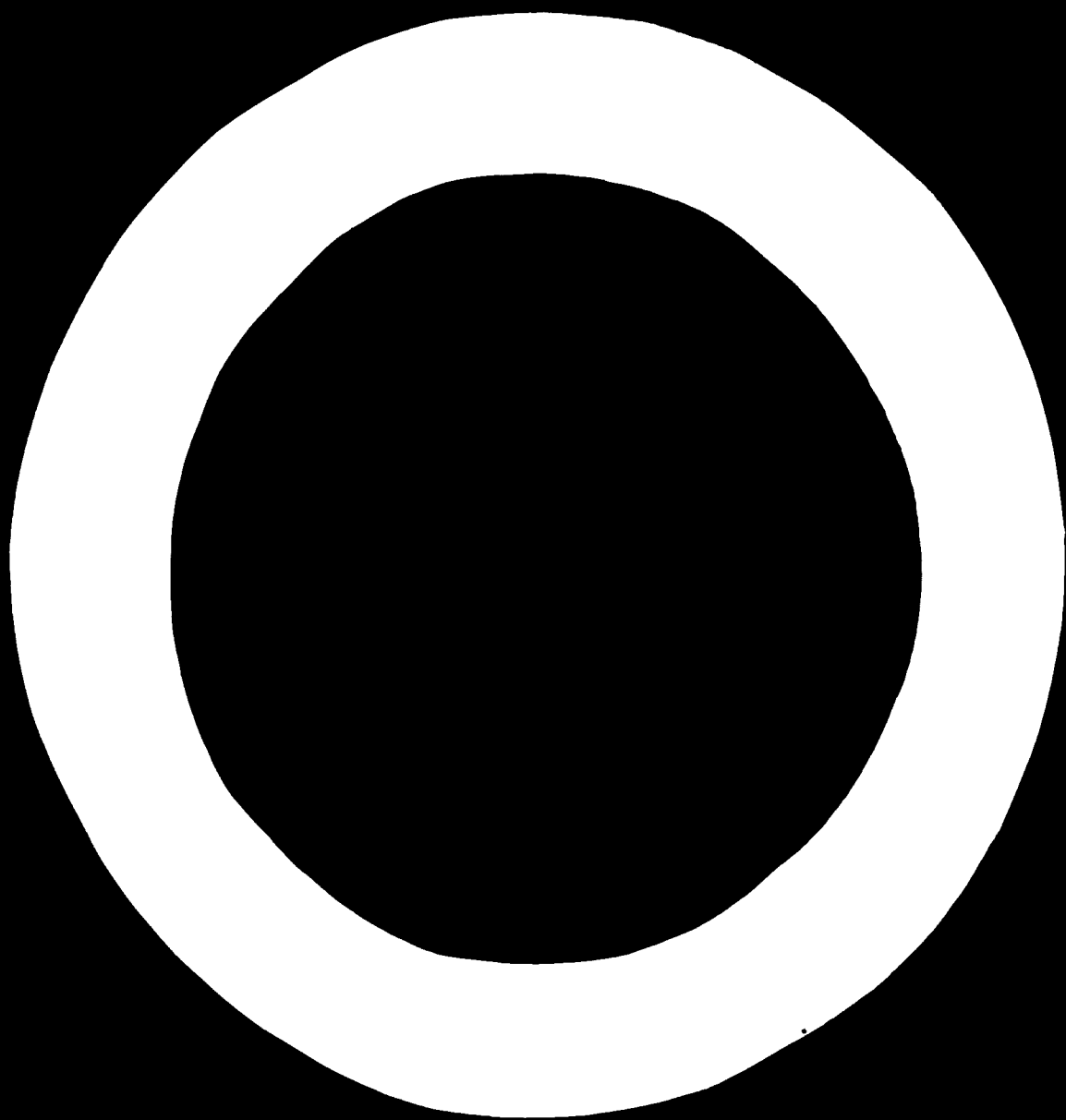
Экспорт из	Уровень мировой экономик	Развитые страны с рыночной экономикой	Страны с централизованной экономикой	Развивающиеся страны	Африка	Азия	Латинская Америка	Средние темпы годового роста (в процентах)	
								1965-1970 гг.	1971 г.
Страны всего									
	1965-1970 гг.	14,0	14,4	11,3	9,3	7,5	8,1	11,3	
	1971 г.	12,0	12,2	10,1	12,4	21,3	16,0	21,5	
Развитые страны с рыночной экономикой									
	1965-1970 гг.	13,4	14,4	18,6	9,3	8,8	8,0	14,2	
	1971 г.	12,7	13,2	10,3	12,5	16,8	15,1	2,7	
Страны с центра- лизованной план- овой экономикой									
	1965-1970 гг.	10,2	16,0	8,3	10,4	9,2	11,3	9,2	
	1971 г.	12,0	19,3	9,9	5,0	- 0,8	10,4	- 2,3	
Развивающиеся страны									
	1965-1970 гг.	13,7	14,7	19,2	8,6	7,8	4,3	18,6	
	1971 г.	2,3	- 2,1	13,0	19,2	10,8	33,4	7,1	
Африка									
	1965-1970 гг.	11,9	12,8	20,9	3,4	1,1	10,3	14,9	
	1971 г.	- 17,8	- 27,5	15,4	20,2	18,0	16,3	62,5	
Азия									
	1965-1970 гг.	11,2	13,8	19,0	5,1	12,3	3,6	6,2	
	1971 г.	18,0	14,4	10,8	28,7	8,3	35,6	6,0	
Латинская Америка									
	1965-1970 гг.	20,9	20,4	20,8	22,6	93,6	27,9	21,8	
	1971 г.	- 3,9	- 7,9	- 2,8	1,1	- 11,5	0,0	4,0	

Источники: Monthly Bulletin of Statistics, March 1968 and July 1973.

ТАБЛИЦА II.3. СТРУКТУРА МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ ГОТОВЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ (КОДК 5-8),
1965, 1970 И 1971 ГОДЫ
(в миллионах долларов и в процентах)

Экспорт в	Страны всего мира			Развивающиеся страны			Страны с централизованной плановой экономикой			Итого			Данные в млрд. долл.								
	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С						
Экспорт на	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С	А	В	С						
Страны всего мира																					
1965 г.	109 730	100,0	58,9	71 570	65,2	56,6	12 815	11,7	60,6	24 910	22,6	56,6	5 400	5,4	10 300	10,6	63,4	6 200	6,2	3,7	
1970 г.	208 090	100,0	64,6	140 290	69,4	63,6	21 840	10,5	66,0	38 730	18,6	63,3	4 335	4,2	70,6	16 070	7,7	61,1	13 420	6,5	0,1
1971 г.	226 670	100,0	65,1	157 420	69,4	63,3	24 050	10,6	67,0	43 520	19,2	64,3	4 230	4,5	74,6	17 660	7,8	62,4	14 110	6,2	0,1
Развивающиеся страны																					
с рыночной экономикой	40 010	100,0	70,2	65 440	72,7	66,4	3 240	3,6	64,7	20 460	23,2	67,5	4 120	5,5	77,1	17 550	17,1	41,0	9 160	14,6	3,1
1965 г.	169 090	100,0	75,4	127 900	75,7	74,2	5 900	4,5	74,4	32 570	19,3	70,4	5 900	4,4	72,0	12 460	7,1	57,0	11 500	6,7	3,1
1970 г.	190 620	100,0	76,0	144 830	76,0	75,0	5 370	4,4	74,6	36 540	19,2	70,6	5 160	4,6	72,6	15 120	7,7	57,1	11 420	6,2	3,1
1971 г.																					
Страны с централизованной плановой экономикой	13 270	100,0	61,2	17 600	64,7	64,2	3 840	70,4	67,7	2 200	15,1	66,3	530	4,0	77,7	1 366	10,2	42,0	420	3,1	5,4
1965 г.	21 100	100,0	61,5	27 900	66,1	64,1	13 570	64,3	64,7	3 270	15,6	66,1	930	3,4	64,3	1 020	4,8	46,0	460	2,2	23,5
1970 г.	23 640	100,0	62,0	31 600	66,1	64,1	15 020	63,5	64,7	3 466	14,6	65,2	923	3,5	64,7	1 100	4,4	46,6	646	2,8	5,1
1971 г.																					
Развивающиеся страны	6 345	100,0	17,5	4 235	66,2	16,2	241	3,7	10,2	1 400	21,7	24,7	406	6,3	32,7	1 211	19,1	26,1	410	6,5	1,1
1965 г.	12 140	100,0	22,1	5 425	54,5	21,4	577	4,7	17,1	2 170	28,1	27,2	570	4,7	27,1	1 350	11,1	10,3	190	1,6	1,4
1970 г.	12 400	100,0	20,1	3 250	65,5	17,1	654	5,3	17,1	3 420	27,5	27,2	656	5,3	34,7	1 567	13,0	12,1	1 060	8,5	8,4
1971 г.																					
Азия	1 460	100,0	10,1	1 100	54,5	17,7	10	5,1	14,6	2 100	27,7	27,7	216	14,7	36,1	470	3,4	17,6	100	0,8	0,7
1965 г.	2 560	100,0	20,7	2 016	78,7	20,7	214	17,3	24,7	321	12,5	25,1	320	12,5	35,1	100	0,8	11,2	100	0,8	0,7
1970 г.	2 170	100,0	15,4	1 461	67,3	14,5	241	11,1	24,1	366	16,8	24,1	360	16,6	34,1	100	0,8	4,4	100	0,8	0,7
1971 г.																					
Африка	3 431	100,0	22,1	2 100	61,3	18,1	130	4,1	15,7	1 000	30,3	30,3	100	3,0	34,5	164	4,8	17,1	40	1,2	0,3
1965 г.	5 731	100,0	26,0	3 190	55,7	24,1	332	5,8	24,4	1 520	26,6	26,6	336	5,8	42,3	1 140	19,9	20,3	100	1,7	0,2
1970 г.	6 100	100,0	24,1	4 520	74,1	22,1	370	6,1	27,0	2 700	44,3	44,3	364	5,9	59,2	1 550	25,3	30,1	100	1,6	0,2
1971 г.																					
Латинская Америка	1 264	100,0	11,6	1 020	81,1	11,6	14	1,1	1,5	341	26,7	16,1	100	7,9	12,1	50	4,0	4,0	30	2,4	2,4
1965 г.	3 350	100,0	15,1	2 340	70,1	14,2	36	1,1	3,1	140	4,2	3,1	46	1,4	3,1	100	3,0	3,0	100	3,0	3,0
1970 г.	3 200	100,0	17,1	2 160	67,5	18,1	35	1,1	3,1	190	5,9	5,9	20	0,6	3,1	100	3,1	3,1	100	3,1	3,1
1971 г.																					

Источники: Monthly Bulletin of Statistics, March 1972 and July 1972.
 А - Африка и Латинская Америка; В - развивающиеся страны; С - страны с централизованной плановой экономикой.
 * В скобках даны данные в процентах.



Относительная важность экспорта готовых изделий.

Структура торговли готовыми изделиями (МСТК 5-8) и сырьевыми товарами (МСТК 1-4 и 9) в различных экономических группах также изменилась за период с 1965 по 1971 год. В таблице II.3 указывается, что пропорция готовых изделий в мировом экспорте всех товаров (МСТК 1-9) возросла с 49,1% в 1965 году до 65,1% в 1971 году. Таким образом экспорт готовых изделий возрастал быстрее, чем экспорт сырьевыми товарами. Развитые страны с рыночной экономикой доминировали на мировой торговой арене, добившись увеличения в пропорции экспорта готовых изделий с 30,2 до 36 процентов. Структура экспорта стран с централизованной плановой экономикой осталась практически без изменения, в то время как по развивающимся странам был зарегистрирован скромный темп роста в доле экспорта готовыми изделиями (с 17,5 до 20,9 процента).

За период с 1965 по 1971 год среди трех экономических групп произошли значительные индивидуальные изменения в структуре общего экспорта. По развитым странам с рыночной экономикой доля готовых изделий в общем экспорте во все экономические группы, взятые отдельно, за период с 1965 по 1971 год имела тенденцию к выравниванию. По странам с централизованной плановой экономикой доля готовых изделий в общем экспорте в развитые страны с рыночной экономикой и в другие страны с централизованной плановой экономикой возросла. С другой стороны, доля экспорта готовых изделий из этой экономической группы в развивающиеся страны уменьшилась, в то время как экспорт сырьевых товаров возрос. И наконец, по развивающимся странам данные не показывают никаких изменений в структуре экспорта среди рынков трех экономических групп за период с 1965 по 1971 год.

Результаты экспорта готовых изделий из стран Африки, Азии и Латинской Америки

Если рассматривать экспортную торговлю готовыми изделиями на уровне отдельных стран или регионов, в экономических группах наблюдаются значительные отклонения от тенденций, описанных ранее. В данном разделе рассматривается экспорт готовых изделий трех развивающихся регионов, а именно, Африки, Азии и Латинской Америки.

Экспорт готовых изделий из Азии и Латинской Америки возрастал примерно теми же темпами, что и рост мирового экспорта готовых изделий за период с 1965 по 1971 год, и приблизительно удвоился. Однако, как показано в таблице II.3, в 1971 году уровень экспорта готовых изделий из Африки был только на 44% больше, чем в 1965 году.

В таблице II.3 дается ряд интересных сравнений по тенденциям в географическом распределении экспорта готовых изделий. Доля экспорта готовых изделий из Африки в развитые страны с рыночной экономикой упала с 75,5% в 1965 году до 69,3% в 1971 году. Почти такая же тенденция отмечается для стран Латинской Америки, где доля экспорта готовых изделий в развитые страны с рыночной экономикой снизилась с 72,1% в 1965 году до 67,9% в 1971 году. В противоположность опыту стран Латинской Америки и Африки доля экспорта готовых изделий из стран Азии в развитые страны с рыночной экономикой возросла с 59,3% до 64,7% за тот же период.

Эти тенденции уравниваются изменениями в процентной доле экспорта готовых изделий в другие экономические группы. Так, например, за период с 1965 по 1971 год развивающиеся страны потеряли свою важность в качестве рынка для экспорта из стран Азии, в то время как для стран Латинской Америки их важность возросла.

Результаты импорта готовых изделий в страны Африки, Азии и Латинской Америки

Как указано в таблице II.2, темпы ежегодного роста импорта за период с 1965 по 1970 г. значительно отличались друг от друга. Импорт готовых изделий в Африку из развитых стран с рыночной экономикой и из стран с централизованной плановой экономикой возрастал более медленным темпом, чем экспорт готовых изделий из Африки в эти две экономические группы. С другой стороны, экспорт готовых изделий из Азии и Латинской Америки возрастал быстрее, чем экспорт готовых изделий из африканских стран в развитые страны. В 1971 году в этих тенденциях произошли значительные изменения. Так, например, экспорт Африки в развитые страны с рыночной экономикой показывал отрицательные темпы роста -27,5%, в то время как импорт готовых изделий африканских стран из стран с развитой рыночной экономикой возрастал темпами в 16,8 процента. В торговле готовыми изделиями Африки с Латинской Америкой в 1971 году наблюдался совершенно обратный процесс.

Структура роста импорта стран Азии была значительно стабильнее, чем импорта африканских стран, как показано в таблице II.2. Однако даже в импорте готовых изделий стран Азии наблюдались примеры значительного роста (особенно из Латинской Америки и других стран Азии). Импорт готовых изделий Латинской Америки из развитых стран с рыночной экономикой показывал самый высокий ежегодный темп роста (14,2 процента) по сравнению с темпами роста для других двух развивающихся районов за период с 1965 по 1970 год. За этот период импорт Латинской Америки из Африки возрастал темпами в 14,9 процента. Несмотря на то, что различные темпы роста импорта могут свидетельствовать об изменяющемся характере источников поставок для развивающихся регионов, их необходимо рассматривать с осторожностью. Стоимость импорта готовых изделий в некоторых случаях совершенно незначительна, поэтому темпы ежегодного роста могут дать искаженную картину относительной важности регионального импорта. Как указано в таблице II.4, распределение импорта готовых изделий в Африку, Азию и Латинскую Америку изменилось незначительно за период с 1965 по 1971 год.

Экспорт готовых изделий отдельных развивающихся стран

Для того, чтобы провести подробное изучение экспорта готовых изделий, в качестве примера было выбрано 10 развивающихся стран. Критерии такого выбора просты и отчасти продиктованы наличием данных и времени. Выбор страны в качестве примера объясняется двумя причинами. Во-первых, некоторые страны, хотя и небольшие по относительным размерам их обрабатывающего сектора, проводят активные программы содействия экспорту, которые являлись вполне успешными. Во-вторых, некоторые страны относятся к более крупным странам в этой экономической группе как по размерам рынков, так и по размерам их обрабатывающих секторов; поэтому они являются ведущими экспортёрами готовых изделий. Приятно отметить, что некоторые из более крупных стран, вошедших в число изучаемых стран, также активно способствовали экспорту готовых изделий, причем размеры успеха вполне сравнимы с успехом некоторых небольших стран.

ТАБЛИЦА 11.4. СТРУКТУРА МИРОВОГО ЭКСПОРТА ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ (КОДК 5-6) ДЛЯ АФРИКИ, АЗИИ И ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ, 1965, 1970 И 1971 ГОДЫ
(в миллионах долларов и в процентах)

(Шифры, данные и скобки, указывают на объем экспорта из указанных экономических групп и регионов в процентах)

Импорт в	Импорт в						
	Все страны мира	Развитые страны с рыночной экономикой	Страны с переходной экономикой	Развивающиеся страны	Африка	Азия	Латинская Америка
Африка							
1965 г.	5 280 (100,0)	4 920 (83,6)	595 (9,0)	406 (6,9)	216 (3,6)	156 (3,1)	1 (0,3)
1970 г.	8 495 (100,0)	7 500 (88,9)	830 (9,8)	592 (7,0)	225 (2,7)	336 (3,9)	26 (0,3)
1971 г.	10 230 (100,0)	8 760 (85,6)	823 (8,0)	656 (6,4)	269 (2,6)	364 (3,5)	23 (0,2)
Азия							
1965 г.	10 920 (100,0)	8 855 (81,0)	1 056 (9,6)	1 011 (9,2)	49 (0,4)	964 (8,8)	5 (0,1)
1970 г.	16 090 (100,0)	13 045 (81,0)	1 809 (11,2)	1 250 (7,7)	80 (0,4)	1 143 (7,1)	1 (0,1)
1971 г.	18 660 (100,0)	15 020 (80,4)	1 990 (10,6)	1 668 (8,9)	93 (0,4)	1 550 (8,3)	1 (0,1)
Латинская Америка							
1965 г.	6 900 (100,0)	5 960 (87,6)	425 (6,2)	417 (6,1)	5 (0,1)	74 (1,1)	32 (4,7)
1970 г.	13 220 (100,0)	11 570 (87,5)	660 (4,9)	980 (7,4)	16 (0,1)	100 (0,7)	575 (6,6)
1971 г.	14 110 (100,0)	11 820 (83,7)	645 (4,5)	1 050 (7,4)	26 (0,2)	106 (0,7)	910 (6,4)

Источник: *Monthly Bulletin of Statistics*, July 1971 and July 1973.

Эти 10 развивающихся стран относятся к числу наиболее важных стран, если судить по экспорту готовых изделий в 1971 году, заим в следующем году, на который имеются данные. Однако данные на высшем уровне не являются достаточными для такого вида анализа, если не введены дополнительные информации на трехзначном уровне системы МСТК. В этой связи ввиду отсутствия информации на трехзначном уровне системы МСТК у организации Объединенных Наций нет данных по экспорту развивающихся стран. Однако имеются данные в соответствии с их источниками по ряду развитых стран с помощью МСТК и. Эти соответствующие распределенные данные были использованы для исчисления количества готовых изделий 10 развивающихся стран. В связи с этим исследование касается вопроса о готовых изделиях из 10 развивающихся стран в 11 развитых странах с рыночной экономикой. В качестве дополнения в данную калькуляцию также включены аналогичные цифры за 1965 год.

В таблице II. суммируются результаты процесса сбора данных на уровне одного знака за 1965-1971 гг. В таблице можно заметить ряд показателей, отражающих внушительные темпы роста. Более того, некоторые страны добились такого положения, когда было достигнуто значительное расширение экспортной торговли за указанный период, несмотря на тот факт, что страна уже в 1965 году являлась признанным экспортером (т.е. небольшая или незначительная база в 1965 году не была основной характеристикой, способствующей достижению высоких темпов роста).

Что касается собранных для изучения 10 развивающихся стран, то более полная картина может быть получена путем сравнения торговых потоков с общими данными всех стран мира за тот же период. В 1965 году экспорт готовых изделий этих 10 развивающихся стран на крупные импортные рынки (см. таблицу II.4, список развитых стран с рыночной экономикой) достиг 38,7% от общего экспорта готовых изделий всех развивающихся стран на вышеуказанные рынки. К 1971 году объем импорта возрос до 54,3%, что указывает на относительный успех 10 развивающихся стран в деле проникновения на рынки отдельных развитых стран. Темпы роста экспорта готовой продукции 10 развивающихся стран за период 1965-1971 гг. составили 18,1%, что значительно выше темпа 7%, предусмотренного стратегией международного развития. Аналогичным образом в 1965 году объем экспорта готовых изделий, указанный в таблице II.5, достиг 26,4% всего объема экспорта готовых изделий из развивающихся стран во все страны мира; к 1971 году эта доля возросла до 39,9 процента. В заключение следует сказать, что конкретные торговые потоки носили динамичный и объемный характер в торговле готовыми изделиями из развивающихся стран в развитые страны с рыночной экономикой.

Результаты экспорта на уровне страны

Хотя целью данного документа не является проведение подробного выборочного исследования 10 развивающихся стран, эти страны используются как образец для установления общих характеристик, относящихся к успешному содействию промышленному экспорту в плане политики, продукции, распределения торговли по цели индустриализации в т.д., и, вероятно, будет полезно изучить некоторые характеристики отдельных стран, входящих в данное число стран.

ТАБЛИЦА II.5. ЭКСПОРТ ГОТОВОЙ КИЛЕВИ ИЗ 10 РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В 11 РАЗВИТЫХ СТРАН С РАВНОЦЕННОЙ ЭКОНОМИЕЙ, 1965 И 1971 ГОДЫ
(в миллионных долларах и процентах)

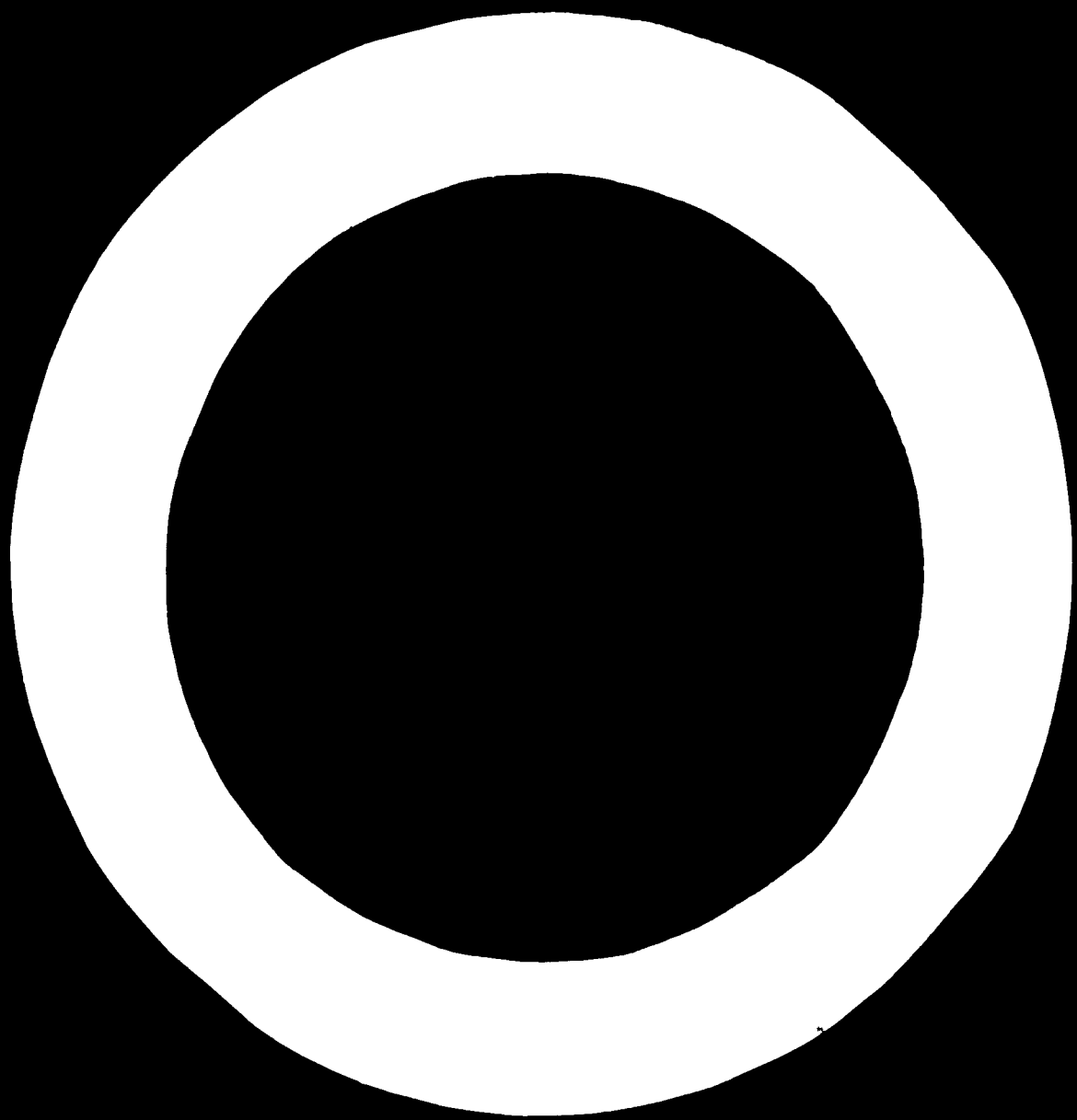
Страна или регион	Италия (ИТЛ 5)		Другие готовые изделия (ИТЛ 6)		Нашее и транслютое оборудование (ИТЛ 7)		Другие готовые изделия (ИТЛ 8)		Все виды готовых изделий (ИТЛ 5-8)											
	1965г. 1971г. (в млн. долларов)	Темп роста 1965-1971 гг. (в процентах)	1965г. 1971г. (в млн. долларов)	Темп роста 1965-1971 гг. (в процентах)	1965г. 1971г. (в млн. долларов)	Темп роста 1965-1971 гг. (в процентах)	1965г. 1971г. (в млн. долларов)	Темп роста 1965-1971 гг. (в процентах)	1965г. 1971г. (в млн. долларов)	Темп роста 1965-1971 гг. (в процентах)										
Германия	1,7	5,4	3,7	21,2	135,9	257,7	121,8	11,3	56,2	229,9	178,7	29,8	509,7	1 360,6	856,9	18,0	691,5	1 852,6	1 161,1	17,9
Япония	16,0	11,6	1,9	2,1	433,7	469,1	34,4	1,6	4,1	12,9	8,8	21,1	10,3	39,6	23,5	21,9	499,1	526,1	69,0	2,3
Франция	0,7	5,6	4,9	41,4	32,2	231,2	199,0	38,9	0,9	57,7	56,8	100,1	24,4	348,2	323,8	56,7	59,2	642,7	594,5	49,2
Бразилия	48,7	61,8	20,1	6,8	127,5	199,3	71,8	7,7	8,6	210,9	307,6	99,9	11,2	118,5	107,3	48,2	183,7	590,5	406,6	21,5
США	-	0,7	0,7	-	0,4	23,4	23,0	97,0	-	56,8	56,8	-	-	44,8	44,8	-	-	0,4	164,7	172,8
Канада	0,1	-	(-0,1)	-	62,1	171,6	109,5	38,5	0,9	0,8	36,8	(-1,9)	4,3	16,8	12,5	25,5	67,4	189,2	121,8	18,8
Польша	11,8	26,9	15,1	14,7	35,2	108,0	72,8	20,5	1,6	36,7	34,1	67,8	11,1	36,3	36,2	79,1	49,7	206,9	157,2	26,8
Аргентина	23,9	22,0	(-1,3)	(-4,0)	7,3	46,8	39,5	36,3	4,0	16,3	12,3	26,4	0,5	7,6	7,1	57,4	35,1	92,7	57,6	17,6
Великобритания	2,4	2,0	(-0,4)	(-8,0)	13,0	17,6	4,6	5,2	1,2	2,1	0,9	9,8	1,5	1,1	(-0,4)	(-6,0)	18,1	22,8	4,7	9,9
Итого	-	-	-	-	73,6	147,5	73,9	12,3	1,4	10,3	8,9	39,5	0,8	2,0	1,2	16,5	75,8	159,8	84,0	13,2
Среднее	21,7	136,7	44,0	6,7	920,9	1 671,2	750,3	10,4	67,6	671,4	603,8	557,8	1 969,7	1 431,9	1 689,0	4 440,0	2 810,0	2 810,0	21,4	18,1

Источники: Комитет Trade Relations, 1965 and 1971 (ИТЛ/ТРИ/ИТЛ-3).

Примечание: Для дальнейшей информации см. приложение к этой главе.

5. Включая Австрию, Бельгию-Люксембург, Канаду, Федеративную Республику Германию, Францию, Италию, Японию, Нидерланды, Швецию, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты.

6. * Темы расположены по величине их общего экспорта готовых изделий в 1970 году.



Самым крупным экспортером готовых изделий среди развивающихся стран и районов считается Гонконг. Идея воздействия экспорту не является новой для Гонконга. В отличие от нескольких других стран, выбранных для изучения, Гонконг имеет уже установившиеся позиции в области экспорта готовых изделий; в течение двух рассматриваемых лет, 1965 и 1971 гг., экспорт готовыми изделиями составил 42% от общего экспорта стран изучаемой группы.^{2/}

На каждой изучаемой стране были выделены конкретные виды продукции для изучения (что касается структуры всего объема экспорта, см. добавление к данной главе). Объем экспорта этих видов продукции вырос значительно за период с 1965 по 1971 год и к 1971 году составлял по меньшей мере 10% всего объема экспорта готовых изделий каждой страны. Таким образом, отдельные таблицы по странам (таблицы II.6 - II.15) отражают в общем плане наиболее динамичный экспорт готовых изделий за данный период.

В таблице II.6 приводятся данные по 11 видам готовых изделий, которые являлись важными статьями экспорта из Гонконга в период между 1965 и 1971 годами. Увеличение поступлений, зарегистрированное по этим видам продукции, было эквивалентно 88% от возросшей стоимости экспорта Гонконга за этот период. Как указывалось ранее, рост экспорта Гонконга объясняется большей частью возросшим экспортом видов продукции, по которым Гонконг уже считался установившимся поставщиком. Дальнейшая диверсификация экспорта не является важной характеристикой, поскольку в 1971 году было экспортировано 57 видов продукции (на уровне трех знаков) по сравнению с 56 видами в 1965 году. Однако отсутствие диверсификации не считается вредным фактором для процесса индустриализации конкретных стран. Говоря о сравнительных преимуществах страны, следует отметить, что изменяющиеся условия предложения и спроса со временем могут привести эту страну к специализации главным образом по торговле, а это, в свою очередь, может означать большие возможности роста и индустриализации, чем в случае, если бы эта страна следовала курсу диверсификации экспорта, который не гарантирован в плане условий мирового рынка.

ТАБЛИЦА II.6. ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ГОНКОНГА, 1965 И 1971 ГГ.
(в тысячах долларов)

Виды продукции (МСТК)	Экспорт		Прирост экспорта
	1965 г.	1971 г.	
Хлопчатобумажные ткани (652)	62 064	98 873	36 809
Жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни (667)	21 377	43 503	22 126
Канторские машины (714)	181	22 820	22 639
Телекоммуникационная аппаратура (724)	25 366	111 347	85 981
Другое электрическое оборудование и приборы (729)	17 060	71 129	54 069
Товары для туристов, сумки и аналогичные изделия (831)	21 997	41 803	19 806

^{2/} Объем реэкспорта составил 20% от общего объема экспорта Гонконга. Однако большая часть реэкспорта идет в другие страны Азии и поэтому исключается из этих данных, которые касаются только торговли с 11 развитыми странами с рыночной экономикой. См. A.N.M. Mahfuzur Rahman, Exports of Manufactures from Developing Countries (Экспорт готовых изделий из развивающихся стран) (Rotterdam, Rotterdam University Press, 1973 год), стр. 94.

Таблица II.6 (продолжение)

Виды продукции (МСТК)	Экспорт		Прирост экспорта
	1965 г.	1971 г.	
Одежда, исключая меховую одежду (841)	285 363	805 301	519 938
Изделия из искусственного пластмассового материала, не указанные где-либо в другом месте (843)	11 968	53 759	41 791
Обувь (851)	23 088	55 467	32 379
Игрушки, игры, спортивные товары (894)	54 717	158 400	103 683
Готовые изделия, не указанные где-либо в другом месте (899)	72 493	159 854	87 361
Итого	595 6/4	1 622 256	1 026 582

Источник: Commodity Trade Statistics, 1965 and 1971 (СТ/СТАТ/ВНН.В).

Примечание: Для дальнейшей информации смотри добавление к данной главе.

Второе место по важности среди изучаемых стран или районов занимает Индия и силу большого размера ее экономического и промышленного сектора. За этот период рост индийского экспорта готовых изделий составил всего лишь 2,3% (см. таблицу II.5), самые низкие темпы роста, зарегистрированные для любой страны и изучаемой группы. Аналогичным образом чистый прирост к стоимости общего объема экспорта готовых изделий (МСТК 5-8) за этот период был относительно низким и составил 68 млн. долларов (см. таблицу II.5).

В таблице II.7 приводятся данные по шести видам продукции, по которым за период между 1965 г. и 1971 г. был зарегистрирован значительный рост экспорта из Индии на 69 млн. долларов, или на 1 млн. больше, чем увеличение общей стоимости индийского экспорта готовых изделий. Не указанные в таблице два вида хлопчатобумажных изделий (МСТК 652) и готовые изделия, главным образом из текстиля, не указанные где-либо в другом месте (МСТК 656), претерпели заметное снижение в стоимости экспорта (см. добавление к данной главе). Другой вид продукции - текстильные ткани (МСТК 653) является важной, хотя не динамичной статьёй индийского экспорта за эти два года. Определенное значение за этот период приобрела диверсификация экспорта; в 1965 году экспортировалось 47 видов готовых изделий, число которых к 1971 году возросло до 59.

ТАБЛИЦА II.7. ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ИНДИИ, 1965 И 1971 ГОДЫ
(в тысячах долларов)

Виды продукции (МСТК)	Экспорт		Прирост экспорта
	1965 г.	1971 г.	
Кожа (611)	53 597	79 820	26 223
Жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни (667)	23 204	48 081	24 877
Чугун и сталь (671)	11 483	25 878	14 395
Оборудование для домашнего хозяйства из основных металлов (697)	2 861	14 837	11 976
Готовые изделия из металла, не указанные где-либо в другом месте (698)	3 563	11 580	8 017
Одежда, за исключением меховой (841)	4 476	15 051	10 575
Итого	99 184	195 247	96 063

Источники: Commodity Trade Statistics, 1965 and 1971 (ST/STAT/SER.D).

Примечание: Для дальнейшей информации смотри добавление к данной главе.

Корейская Республика является великолепным примером успешного содействия экспорту. Стоимость экспорта готовых изделий возросла ежегодными темпами и размере 49,2%, самый высокий показатель, зарегистрированный для развивающихся стран (см. таблицу II.5). Одновременно с увеличением стоимости экспорта готовых изделий одинаково убедительным выглядит диверсификация экспорта. Число экспортируемых готовых изделий за период между 1965 г. и 1971 г. почти удвоилось; в 1965 году экспортировалось 29 видов продукции по сравнению с 61 видом в 1971 году (см. добавление). Несмотря на то, что только один вид из этих новых видов продукции - текстильная пряжа и нити (МСТК 651) - внес значительный вклад в чистое увеличение стоимости экспорта готовых изделий, общая диверсификация торговли готовыми изделиями имеет несколько дополнительных сторон для долгосрочного роста страны, в том числе внедрение и распространение новой технологии среди местного сектора обрабатывающих предприятий в создании более широкой промышленной базы. Тот факт, что в настоящее время экспортируется значительно более широкий ассортимент готовых изделий, может также являться стимулом, поскольку процесс индустриализации с преобладанием экспорта не зависит от экспорта нескольких конкретных видов готовых изделий. Эти выгоды от диверсификации экспорта должны сопоставляться с выгодами от специализации упомянутой ранее.^{3/}

В таблице II.8 указаны самые основные виды продукции, которые были особенно важными для успешной торговли на экспорт Корейской Республики. Рост доходов от экспорта этих видов продукции в период с 1965 г. по 1971 г. составил 87% от общего увеличения экспорта готовых изделий. Одежда (МСТК 841) составляла особенно большую долю этого увеличения в пределах 212 млн. долларов.

^{3/} Так, например, см. опыт Гонконга.

ТАБЛИЦА II.8. ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ
В ГРУППЕ СТРАН СРЕДНЕЙ АМЕРИКИ, 1966 И 1971 ГОДЫ
(в тысячах долларов)

Виды продукции (СМТК)	Экспорт		Прирост экспорта
	1966 г.	1971 г.	
Готовые изделия из дерева и пластика (за исключением мебели) (5310)	14 685	162 201	87 516
Текстильная пряжа и нити (541)	-	29 313	29 313
Текстильная ткань (543)	4 804	44 028	39 224
Другое электрическое оборудование и приборы (599)	109	45 538	45 432
Сиделки, за исключением меховой (541)	16 694	229 304	212 610
Обувь (541)	3 740	31 785	28 045
Готовые изделия, не упомянутые нигде в другом месте (599)	3 095	68 033	64 938
Итого	43 124	550 202	507 078

Источник: Commodity Trade Statistics, 1966 and 1971 (ST/STAT/SER.D).

Примечание: Для дальнейшей информации см. добавление к этой главе.

Стоимость экспорта готовых изделий Мексики возрастала ежегодными темпами в размере 21,4% за период. Таким образом, рост мексиканского экспорта превысил среднюю величину роста экспорта по группе изучаемых стран, который составлял 18,1%, этот факт становится еще более значительным, если принять во внимание, что увеличение прироста в стоимости всего экспорта готовых изделий составил почти 40% млн. долларов и явился третьим по величине чистым поступлением от экспорта стран, входящих в изучаемую группу (см. таблица II.5). Поэтому Мексика может считаться одной из наиболее крупных стран изучаемой группы, в которой также наблюдался динамичный характер темпов роста экспорта готовых изделий.^{4/}

Диверсификация стала доминирующей характерной чертой мексиканского экспорта не только по числу новых видов продукции, но также и по ассортименту продукции, что привело к значительному вкладу в успешную экспортную торговлю. В таблице II.9 указывается список пяти видов продукции, по которым зарегистрирован крупный рост экспорта. Однако следует отметить, что в результате широкой диверсификации экспорта увеличение общей стоимости экспорта готовых изделий превысило более чем в 1,5 раза поступления, зарегистрированные по крупным экспортным статьям, указанным в таблице II.9.

4. Имеется необходимость разъяснить данные по экспорту готовой продукции из Мексики. Значительная часть этого экспорта носила форму более строгой торговли в рамках "готовой" системы, то есть производилась сборка импортных компонентов, которые затем отгружались обратно в Соединенные Штаты. В 1969 году экспорт этих готовых изделий составил 150 млн. долларов, из которых всего лишь 50,1 млн. долларов, или 34,7%, приходилось на долю добавочной стоимости, созданной мексиканской промышленностью, в то время как остальная часть относилась к реэкспорту. См. стр. 4 "Políticas e Instrumentos para el Desarrollo de las Exportaciones no Tradicionales, México" (ECLA SE/Ex/DRAFT/79).

ТАБЛИЦА II.9. ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ МЕКСИКИ, 1965 И 1971 ГОДЫ
(в тысячах долларов)

Вид продукции (МСТК)	Экспорт		Прирост экспорта
	1965 г.	1971 г.	
Универсальный прокат, стальные и чугунные плиты, стальной лист (674)	11 646	27 298	15 652
Электрические генераторы и выключатели (722)	-	22 520	22 520
Прочее электрооборудование и приборы (729)	452	55 410	54 958
Одежда, за исключением меховой (841)	571	39 612	39 041
Игрушки, игры, спортивные товары (894)	157	26 008	25 851
Итого	12 826	170 848	158 022

Источник: Commodity Trade Statistics, 1965 and 1971 (ST/STAT/SER.D).

Примечание: Для дальнейшей информации см. добавление к данной главе.

Возможное объяснение успеха мексиканской экспортной торговли заключается в ее непосредственной близости к рынкам Соединенных Штатов и различных выгодах, которые в результате этого могут существовать для содействия промышленному экспорту.

Относительно уникальную позицию в группе изучаемых стран занимает Сингапур. В 1965 году у него не было почти никакой своей экспортной программы, но к 1971 году по объему экспорта готовых изделий он занимал пятое место среди самых крупных экспортеров из числа всех развивающихся стран. Это явление находит ясное отражение в таблице II.10, в которой указывается экспорт шести основных видов готовых изделий на 1971 год; в 1965 году экспорт любого из этих видов продукции не превышал 100 тыс. долларов и поэтому они не были указаны в основных статистических источниках, использованных для составления данного обзора.^{5/} Только экспорт одного вида готовой продукции был достаточно важным, чтобы регистрировать его в торговых данных за 1965 год. К 1971 году страна экспортировала 32 вида готовых изделий. В соответствии с данными наиболее видное место во внушительной программе экспорта готовых изделий из этой страны занимали электрическое оборудование, коммуникационное оборудование и приборы.

5/ Commodity Trade Statistics, 1965 and 1971 (ST/STAT/SER.D).

ТАБЛИЦА II.10. ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ СИНГАПУРА
1965 И 1971 ГОДЫ
(в тысячах долларов)

Виды продукции (МСТК)	Экспорт	
	1965 г.	1971 г.
Фанера, фанерные плиты, улучшенная или восстановленная древесина (631)	-	14 079
Электрические генераторы и выключатели (722)	-	7 233
Аппаратура для телесвязи (724)	-	15 426
Прочее электрооборудование и приборы (729)	-	64 027
Одежда, за исключением меховой (841)	-	25 933
Готовые изделия, не указанные ранее (899)	-	8 203
Итого	-	134 906

Источник: *Commodity Trade Statistics, 1965 and 1971 (ST/STAT/SIB.D)*.

Примечание: Для дальнейшей информации см. добавление к данной главе.

В период между 1965 и 1971 годами экспорт готовых изделий Пакистана ежегодно возрастал темпами 18,8%, что приблизительно равно среднему темпу роста для всей группы изучаемых стран. Число экспортируемых готовых изделий было небольшим по сравнению с числом изделий, экспортируемых ранее упомянутыми странами. В 1965 году было экспортировано 17 видов продукции, а в 1971 году - 19. Таким образом диверсификация продукции не являлась значительной характеристикой программы промышленного экспорта.

За период между 1965 и 1971 годами для пяти видов продукции, перечисленных в таблице II.11, чистый прирост и экспорту готовых изделий составлял почти 109 млн. долларов. Эта цифра составила 89% общих поступлений страны от экспорта готовых изделий за этот период. Только один вид продукции, готовые изделия, главным образом из текстильных материалов (МСТК 656) занимал относительно большую долю в общем экспорте готовых изделий. Однако относительность этого экспорта за этот период не претерпела значительных изменений. Крупные поступления от экспорта готовых изделий, как указано в таблице II.11, приходится на виды продукции, которые относятся к той же общей группе.

ТАБЛИЦА II.11. ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ПАКИСТАНА,
1965 И 1971 ГОДЫ
(в тысячах долларов)

Виды продукции (МСТК)	Экспорт		Прирост экспорта
	1965 г.	1971 г.	
Кожа (611)	11 760	26 957	15 197
Текстильная пряжа и нити (651)	618	14 175	13 557
Хлопчатобумажные ткани (652)	13 767	39 424	25 657

Таблица II.11 (продолжение)

Виды продукции (МСТК)	Экспорт		Прирост экспорта
	1965 г.	1971 г.	
Текстильные ткани (653)	19 637	62 065	42 418
Половые ковры, мебельно-декоративная ткань (657)	3 921	15 826	11 905
Итого	49 703	158 437	108 734

Источники: Commodity Trade Statistics, 1965 and 1971 (СТ/СТАТ/ВНН.В).

Примечание: Для дальнейшей информации смотри добавление к данной главе.

За период с 1965 по 1971 год экспорт готовых изделий Бразилии ежегодно возрастал сравнительно высокими темпами в 26,8%. Диверсификация экспорта для Бразилии была более важной характеристикой, чем для большинства других стран изучаемой группы. В 1965 году экспортировалось 29 видов продукции по сравнению с 56 видами в 1971 году. Экспорт пяти видов продукции, перечисленных в таблице II.12, составлял значительный вклад в общую стоимость экспорта готовых изделий данной страны. Однако рост поступлений, зарегистрированный по этим пяти видам продукции, составил всего лишь 4% от роста общей стоимости готовых изделий, что отражает расширяющуюся базу программы экспорта. К другим важным видам продукции относятся офисные масла, парфюмерия и ароматические вещества (МСТК 551), кожа (МСТК 611), текстильная пряжа и нити (МСТК 651) и хлопчатобумажные ткани (МСТК 652).

ТАБЛИЦА II.12. ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ БРАЗИЛИИ, 1965 И 1971 ГОДЫ
(в тысячах долларов)

Виды продукции (МСТК)	Экспорт		Прирост экспорта
	1965 г.	1971 г.	
Органические химикаты (612)	4 132	13 151	9 019
Фанера, фанерные плиты, улучшенная или восстановленная древесина (631)	2 564	21 782	19 228
Жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни (667)	7 696	18 607	10 912
Канцелярское оборудование (714)	530	10 401	9 871
Обувь (851)	390	25 371	24 981
Итого	15 301	89 312	74 011

Источники: Commodity Trade Statistics, 1965 and 1971 (СТ/СТАТ/ВНН.В).

Примечание: Для дальнейшей информации смотри добавление к данной главе.

Согласно данным по экспорту готовых изделий диверсификация продукции была также важным фактором для Аргентины. В 1965 году страна экспортировала 20 видов продукции, в 1971 году - 37 видов. Две группы продукции из новых групп составляли значительный вклад в увеличение общей стоимости экспорта готовых изделий за рассматриваемый период; к ним относились универсальный прокат, стальные и чугунные плиты, стальной лист (МСТК 674) и канцелярское оборудование (МСТК 714) (см. таблицу II.13).

ТАБЛИЦА II.13. ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ АРГЕНТИНЫ,
1965 И 1971 ГОДЫ
(в тысячах долларов)

Виды продукции (МСТК)	Экспорт		Прирост экспорта
	1965 г.	1971 г.	
Медицинские и фармацевтические товары (541)	744	3 339	2 596
Кожа (611)	3 514	22 609	19 096
Чугунный и стальной брус, пруты и профили (673)	1 146	4 631	3 485
Универсальный прокат, стальные и чугунные плиты, стальной лист (674)	-	10 889	10 889
Канцелярское оборудование (714)	-	12 722	12 722
Итого	5 404	54 190	48 786

Источники: Commodity Trade Statistics, 1965 and 1971 (ST/STAT/SER/D).

Примечание: Для дальнейшей информации смотри добавление к данной главе.

Ежегодные темпы роста общего объема экспорта готовых изделий составили 17,6%, что было немного ниже средних темпов для стран изучаемой группы. Однако экспорт химикатов (МСТК 5) снизился; экспорт химических материалов и продукции, не указанных ранее (МСТК 599), снизился более чем на 6 млн. долларов (см. добавление).

По сравнению с другими странами изучаемой группы ни Египет ни Иран не экспортировали большого числа готовых изделий. Данные по Египту были немногим выше данных по Ирану. В 1965 году Египет экспортировал 11 видов продукции, а в 1971 году - 13 видов. Аналогичные цифры по Ирану составляли 8 и 9 видов продукции соответственно.

В таблицах II.14 и II.15 указывается экспорт основных готовых изделий из двух стран. По Египту прирост экспорта составляет 90% от общего увеличения стоимости экспорта готовых изделий по Ирану - 98 процентов. Таким образом эти цифры отражают тот факт, что диверсификация является важной чертой программы экспорта обеих стран.

ТАБЛИЦА II.14. ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ЕГИПТА,
1965 И 1971 ГОДЫ
(в тысячах долларов)

Виды продукции (МСТК)	Экспорт		Прирост экспорта
	1965 г.	1971 г.	
Эфирные масла, духи и ароматические вещества (551)	-	2 001	2 001
Хлопчатобумажные ткани (652)	4 694	8 160	3 466
Двигатели (неэлектрические) (711)	816	1 763	947
Итого	5 510	11 924	6 414

Источник: Commodity Trade Statistics, 1965 and 1971 (ST/STAT/SER.D).

Примечание: Для дальнейшей информации смотри добавление к данной главе.

ТАБЛИЦА II.15. ЭКСПОРТ ОТДЕЛЬНЫХ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ИРАНА,
1965 И 1971 ГОДЫ
(в тысячах долларов)

Виды продукции (МСТК)	Экспорт		Прирост экспорта
	1965 г.	1971 г.	
Половые ковры, мебельно-декоративные ткани (657)	73 162	147 124	73 962
Корабли и лодки (736)	-	7 204	7 204
Произведения искусства, антикварные предметы (896)	711	1 952	1 241
Итого	73 873	156 280	82 407

Источник: Commodity Trade Statistics, 1965 and 1971 (ST/STAT/SER.D).

Примечание: Для дальнейшей информации смотри добавление к данной главе.

Интенсивность факторов экспорта готовой продукции

При выделении общих характеристик из данных, указанных в предыдущем разделе, весьма уместно рассмотреть возможность тенденции к капиталоемкому или трудоемкому экспорту. Согласно теории сравнительного преимущества и концепции международного разделения труда можно полагать, что экспорт из развивающихся стран будет носить трудоемкий характер. Однако это ни в коем случае не является той позицией, которой многие экономисты придерживаются, что подтверждается широкими дебатами по данному вопросу.^{6/}

^{6/} "Парадокс Леонтьева". согласно которому утверждается, что Соединенные Штаты экспортировали трудоемкие виды продукции в обмен на импорт капиталоемких видов, вызвал этот спор, который продолжается на протяжении более чем двух десятилетий.

Для изучения с целью проведения анализа и таблицах II.6 - II.15 приведены отобранные данные по экспорту готовых изделий. Этот экспорт значительно возрос по отношению к общему экспорту за период с 1965 по 1971 год.

Для определения экспорта трудоемких готовых изделий и качества руководства были использованы три крупных исследования.^{2/} Эти исследования не совпадают друг с другом и тем, что они используют различные данные для различных периодов и имеют различные определения интенсивности труда. Однако для широкого диапазона готовых изделий были разработаны критерии, и, поскольку каждый из них имеет различные преимущества перед другими, использование всех трех источников должно придавать больший вес данному изучению и выводу, чем если бы использовался только один критерий.

В таблице II.16 дается сравнение экспорта готовых изделий, который обсуждался ранее, с применением трех определений интенсивности труда. В предыдущем разделе (см. таблицы II.6 - II.15) было определено 28 видов продукции на уровне трех знаков. По меньшей мере в двух из трех исследований, указанных выше, определено в общей сложности 34 вида продукции как экспорт трудоемких изделий; все эти виды продукции указаны в таблице II.16. 16 из 28 готовых изделий, экспортируемых развивающимися странами, входящими и изучаемую группу, также числятся в 34 видах продукции, определенных как трудоемкие, что составляет почти 60 процентов. Этот факт становится более поразительным, если рассматривать общее число экспортных потоков таблицы II.16. Так например, из 56 экспортных видов продукции, указанных в таблице II.16 на уровне трех знаков, 38 видов, или 67%, также определены как трудоемкие виды продукции в двух из трех упомянутых исследований.

ТАБЛИЦА II.16. ЭКСПОРТ ОСНОВНЫХ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН СОГЛАСНО ОПРЕДЕЛЕННЫМ ИНТЕНСИВНОСТИ ФАКТОРОВ

Вид продукции ^{a/} (ШТК)	Экспорт номин- визов произ- ции (число стран) ^{b/}	Виды произ- ции, опреде- ляемые как трудоемкие ^{c/}	Вид продукции ^{a/} (ШТК)	Экспорт номин- визов произ- ции (число стран) ^{b/}	Виды произ- ции, опреде- ляемые как трудоемкие ^{c/}
512	1	-	696	-	A, B
			697	1	A, B
			698	1	-
541	1	-	711	1	-
551	1	A, B	714	3	-
611	3	A, B, C	722	2	A, C
612	-	A, B, C	724	2	B, C
613	-	A, C	725	-	B, C
631	3	A, B			
651	2	A, B, C	729	4	A, B, C

^{2/} Hal E. Lary, *Imports of Manufactures from Less Developed Countries* (New York, Columbia Press, 1968); A. H. H. Hoffbauer Hansen, *Imports of Manufactures from Developing Countries* (Rotterdam, Rotterdam University Press, 1973); and C. G. Hoffbauer, "The commodity composition of trade in manufactures", Доклады, представленные на конференции по вопросам технологии и конкуренции в международной торговле, Нью-Йорк, октябрь 1968 г.

Таблица II.16 (продолжение)

Вид продукции ^{a/} (МСТК)	Экспорт новых видов продук- ции (число стран)	Виды продук- ции, опреде- ляемые как трудоемкие ^{c/}	Вид продукции ^{a/} (МСТК)	Экспорт новых видов продук- ции (число стран)	Виды продук- ции, опреде- ляемые как трудоемкие ^{c/}
652	3	A, B, C	736	1	C
653	2	A, B	821	-	A, B, C
654	-	A, B, C	831	1	A, B, C
655	-	A, B	841	5	A, B, C
656	-	A, B, C	842	-	A, C
657	2	A, B	843	1	-
662	-	A, B	851	3	A, B, C
663	-	A, B	861	-	A, B
665	-	A, B	891	-	A, B, C
666	-	A, B, C	892	-	A, C
667	3	A, C	893	-	A, B, C
671	1	-	894	2	A, B, C
673	1	-	896	1	C
674	2	-	897	-	B, C
696	-	A, C	899	3	A

a/ В данной таблице указаны виды продукции только в том случае, если они были указаны в таблицах II.6 - II.15 или были определены как трудоемкие виды продукции по меньшей мере в двух из трех исследований.

b/ Экспорт новых видов продукции означает те виды продукции, которые показаны в таблицах II.6 - II.15.

c/ "A" означает классификацию экспорта трудоемких видов продукции, которая дается в исследовании Hal E. Lary, *Imports of Manufactures from Less Developed Countries* (New-York, Columbia Press, 1968), Appendix B. Ларри определяет эти виды экспорта в связи с добавленной стоимостью на одного работника в Соединенных Штатах; полное определение см. у Ларри Hal E. Lary, pp. 86-87.

"B" - ссылка на исследование A. H. N. Mahfouz Rahman, *Imports of Manufactures from Developing Countries* (Rotterdam, Rotterdam University Press, 1973). В данном случае интенсивность факторов определяется на основе использования данных Обзора the *Indian Annual Survey of Industries* (Government of India), 1965; для полного определения см. у Рахмана, p. 108.

"C" - ссылка на исследование G. C. Wyffels "The commodity composition of trade in manufactures", доклад, представленный конференции по вопросам технологии и конкуренции в международной торговле, Нью-Йорк, октябрь 1968 г. Определение интенсивности факторов основано на данных Соединенных Штатов по количеству капитала, приходящегося на одного человека; для полного определения см. у Уайфелса, таблица 3.

Данный анализ основывается на том, что ряд развивающихся стран имеет успешно устоявшуюся номенклатуру экспорта готовых изделий, которые относительно трудоемкие. Если анализ, касающийся внутреннего роста, отождествляется с приростом экспорта по различным видам промышленного экспорта, то четкие преимущества страны возрастут в результате упора на виды продукции, которые являлись относительно трудоемкими, при условии наличия достаточной рабочей силы и других производственных факторов по текущим рыночным ставкам. Таким образом программа индустриализации, основанная на экспорте, может быть одновременно связана с целями роста, индустриализации и перераспределения занятости и дохода.

Однако к такой промышленной стратегии следует относиться с осторожностью. Во-первых, опыт показал, что индустриализация с предпочтением экспорта может быть рискованной.^{8/} Там, где происходили неудачи, расходы были значительными в плане неиспользованной мощности для экспорта, неправильного размещения производительных ресурсов к готовой продукции, которая не могла найти выхода на экспортные рынки в развитых странах. Успех такого подхода в сильной мере зависит от доступа на рынки и от специальных видов затрат, квалификации и ресурсов, которые могут потребоваться для индустриализации с ориентацией на экспорт, но которые не являются решающими в случае применения альтернативных видов стратегии.

И наконец, совместное устремление многих развивающихся стран к увеличению экспорта готовых изделий вероятно вызовет все большие ограничения со стороны импортеров (как правило, развитых стран). Такой ход событий указывает на необходимость координации среди развивающихся стран в осуществлении программы содействия экспорту.

Детерминанты экспорта готовых изделий

Торговля готовыми изделиями является сложной областью изучения, и никакой единственный фактор, по всей вероятности, не может обеспечить удовлетворительного объяснения ее результатов. По-видимому, скорее ряд факторов будет способствовать результатам, достигаемым развивающейся страной, и значение каждого фактора будет различным для разных стран.

В распоряжении экономиста имеется один метод изучения - регрессионный анализ. Этот подход используется здесь в качестве средства определения факторов, которые могут играть важную роль в объяснении результатов торговли 10 развивающихся стран, речь о которых шла в предыдущих разделах.

Исходные данные, используемые при регрессионном анализе, указаны в добавлении к данной главе. Уровень экспорта готовых изделий 10 развивающихся стран рассматривается в зависимости от одного или более факторов из следующих 5 факторов: 1) размеры обрабатывающего сектора данной страны; 2) стадия развития данной страны; 3) степень диверсификации продукции в экспорте готовых изделий данной страны; 4) степень диверсификации экспорта готовых изделий или его распределение по рынкам сбыта; и 5) степень ориентации на внешние рынки, которая находит отражение в политике страны.

Подробные статистические соображения и результаты даны в приложении к данному тому. В нем дается обобщение выводов. Регрессионный анализ был проведен по двум годам, а именно по 1965 и 1971 году. В целом результаты показывают, что степень ориентации развивающейся страны на внешние рынки является самым важным из пяти факторов при объяснении уровня экспорта готовых изделий данной страны, и данный вывод оказывается верным для обеих

^{8/} В недавнем исследовании Национального бюро экономических исследований (Соединенные Штаты) отмечается, что страны, преследующие стратегии развития, ориентированного на экспорт, занимались вопросами содействия экспорту в такой же степени, как и другие страны, которые преследуют политику защиты импорта. Однако экономические расходы, связанные с содействием экспорту, видимо, меньше, чем расходы, связанные с защитой импорта. См. J. E. Maguati, and A. O. Krugger, "Exchange control, liberalization, and economic development", *American Economic Review*, May 1973, p. 420.

анализируемых лет. Отсюда вытекает то, что в определенной степени тщательный выбор промышленной политики, направленной на поощрение экспорта готовых изделий, может компенсировать все затруднения, связанные с наличием небольшого обрабатывающего сектора, с зачаточной стадией развития или отсутствием диверсификации продукции или рынком.

Торговля готовыми изделиями и характер индустриализации

В течение прошлого десятилетия отношение между экономическим развитием и торговлей готовыми изделиями являлось предметом усиленного изучения.^{9/} В данной главе также упоминается важность замены импорта в период начальной стадии промышленного планирования большинства развивающихся стран. В течение этой начальной стадии как экспорт готовых изделий, так и импорт сырья страдали от дискриминационной практики, вводимой в целях продления действия подхода замены импорта. Однако в ходе Первого десятилетия развития ряд развивающихся стран начал уделять первоочередное внимание содействию экспорту, что дало положительные результаты.^{10/}

Тенденция к содействию экспорту привела к возникновению некоторых общих концепций относительно взаимосвязи между уровнем экономической деятельности и уровнем и структурой экспорта (готовых изделий или сырья). По мере осуществления индустриализации число альтернативных путей, открытых развивающимся странам, увеличивается, но оно по-прежнему зависит от размера страны, ее географического расположения и политической ориентации, запасов ее природных ресурсов и экономической политики, осуществляемой ее правительством.^{11/} Таким образом эта тенденция проявляется более очевидно, когда группируются вместе похожие развивающиеся страны, так например, страны, которые ориентируются на торговлю сырьем. Общая характерная черта этих стран заключается в том, что они обладают богатыми запасами природных ресурсов, имеют сравнительно большие преимущества в сырьевых товарах и относительно небольшое население. Аналогичным образом в небольших странах, имеющих обрабатывающую промышленность и ориентированных на торговлю изделиями, отсутствует значительная база ресурсов для экспорта сырьевых товаров и, следовательно, они вынуждены заниматься экспортом готовых изделий на относительно ранней стадии, для того чтобы получать иностранную валюту. В качестве примера часто называются Корея и Республика. И наконец, такие крупные страны, как Бразилия, Индия и Индонезия, причисляются к третьей группе, которую Ченери характеризует как группу с населением свыше 10 миллионов.

9/ Дискуссия в данном разделе основывается на работе Коллиса В. Ченери и его коллег.

10/ Ченери называет Гонконг, Корею и Сингапур в качестве примера небольших, но успешных экспортеров, которые рассматривались в качестве исключительных случаев. Однако он утверждает, что успех Бразилии, Колумбии, Мексики, Пакистана и т.д. подтверждает более общей степени применимость принципа содействия экспорту к более крупным странам.
К. В. Ченери and H. Hughes "Industrialization and trade trends: some issues for the 1970's" in *Prospects for Partnership*, ed. by H. Hughes (Baltimore, Johns Hopkins Press, 1973), pp. 3-39.

11/ Там же, стр. 6.

Влияние факторов заселенности, развития и наличия ресурсов на структуру экспорта можно проследить путем изучения тенденций этих трех групп. В целом осуществление крупного внутреннего рынка привело к экспорту за счет расширения производства и создания предприятий по производству товаров извне импорта на более ранних стадиях. В результате этого постепенное введение программ содействия экспорту в этих странах происходило в более крупных масштабах как по полуфабрикатам и капитальному оборудованию, так и по товарам широкого потребления.

Небольшие страны - экспортеры сырья не могут приступить к экспорту промышленной продукции^{12/} до тех пор, пока доход на душу населения не достигнет 350 долларов. Для небольших стран, имеющих обрабатывающую промышленность, аналогичный уровень экспорта промышленных изделий достигается раньше и обычно связан с доходом на душу населения в размере около 200 долларов. Структура торговли группы крупных стран аналогична структуре небольших стран, ориентированных на развитие обрабатывающей промышленности, хотя, как оказано выше, структура экспорта является значительно более разнообразной.

В течение 1950-х годов и в начале 1960-х годов в торговой политике многих развивающихся стран наблюдалась склонность к созданию секторов как в сырьевом и промышленном производстве, так и в различных отраслях промышленности.^{13/}

Ченери объясняет эту тенденцию колониальной политикой, навязанной многим из этих стран до получения их независимости, и реакцией на эту политику после получения независимости. "Колониальная политика преодолела внешние цели и имела тенденцию к развитию производства сырья".^{14/} После получения независимости типичная реакция на колониальный уклад развития ресурсов и стратегия торговли заключалась в том, что делался упор на промышленность за счет производства сырья, а также упор переносился с торговой политики, ориентированной на внешнее рынком, на торговую политику, ориентированную на внутренний рынок.^{15/}

^{12/} Такая пороговая единица, как правило, устанавливается в размере 10 долларов, получаемых от экспорта промышленных товаров на душу населения.

^{13/} См., например, H. B. Chenery and L. Taylor, "Development patterns: among countries and over time", *Journal of Economics and Statistics*, vol. 50, No. 4 (1968), pp. 391-416.

^{14/} H. B. Chenery and H. Hughes, "The international division of labour: the case of industry", доклад, представленный Обществу по международному развитию, Гаага, 24-27 октября 1971 года, стр. 13.

^{15/} Существует определенный контраст между этим выводом и дискуссией, содержащейся в предыдущем разделе, где упор делается на тенденциях солидного прироста за счет импорта и содействием экспорту, нежели чем на тенденциях между сырьевым и промышленным производством или между различными отраслями промышленности.

В. ФАКТЫ В ПОЛЬЗУ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ

Экономистам хорошо известны традиционные доводы в пользу свободной торговли как для развитых, так и для развивающихся стран. Полностью свободная от барьеров международная торговля должна привести к максимизации социального продукта во всем мире. В таких условиях страны будут производить и торговать согласно своим соответствующим сравнительным преимуществам.

Для объяснения современной теории отклонения от идеальной свободной торговли выдвигался ряд различных причин. Большинство причин обосновывается на различных теоретических толкованиях теории сравнительной выгоды.^{16/} На практике трудно отказаться от идеи полностью свободной торговли и искать замещающие подходы к решению в целях увеличения экономического благосостояния. Уменьшение торговых барьеров в международном плане является применительным и относится к таким следующим подходам ревизии: Экономические выгоды, которые будут получены от такой меры, хотя они и не будут такими большими, как от свободной торговли, вызовут определенные улучшения в существующей обстановке.

Более конкретно либерализация торговых барьеров развитыми странами создала больше возможностей для общего экономического развития как развитых, так и развивающихся стран. На основе тенденций и торговых структур, существующих в экспорте готовых изделий из развивающихся стран, можно сделать вывод о том, что промышленность и индустриализация, вероятно, получат больше, чем другие секторы от либерализации торговли со стороны развитых стран. Однако обязательства по либерализации торговли в одинаковой степени касаются и развивающихся стран.

Этот вывод подтверждается несколькими важными факторами. Во-первых, в ходе Первого десятилетия развития ООН экспорт готовых изделий из развивающихся стран постоянно был самым динамичным. Вообще эта особенность объясняется способностью получения высоких доходов в зависимости от спроса на готовые изделия и быстрым техническим прогрессом в данном секторе. К началу Второго десятилетия развития ООН экспорт готовых изделий играл значительную роль в экономическом росте ряда развивающихся стран, как с точки зрения темпов их роста, так и с точки зрения объема потоков торговли.

Разработка программы экспорта готовых изделий часто приводила к позитивным краткосрочным результатам, выражавшимся в получении иностранной валюты, улучшении торгового баланса, смягчении циклических колебаний потоков торговли и т.д. Если брать длительный период (например, период с 1960 по 1975 год), то результаты были разные. Некоторые программы по различным причинам страдали недостатками. Например, попытки осуществления индустриализации, при которой главенствующая роль отводилась расширению экспорта, иногда приводили к крупному вливаю капитала, который не уравновешивался дополнительным экспортом готовых изделий. Продуктивность сектора обрабатывающей промышленности не всегда достигала уровня, выдерживающего международную конкуренцию. Исследования обнаружили случаи, когда в результате высокого уровня протекции

^{16/} В качестве двух примеров можно назвать аргумент молодой промышленности (см. определение на стр. 80) и швейное производство.

на вложения в промышленность и неэффективности национальной промышленности, защищенной высокими протекционистскими барьерами, стоимость, добавленная национальной промышленностью в мировых ценах, была незначительной или равнялась нулю.^{17/} Кроме того для развитых стран с рыночной экономикой проблемы регулирования усугублялись недавними событиями в области мировых цен и сырьевых товаров. При отсутствии соответствующих решений подобные трудности могли бы породить такие явления, как ограничения торговли и обесценение конкурентоспособных валют. Согласно недавнему докладу Комитета планирования развития это нанесло бы урон как развитым странам с рыночной экономикой, так и развивающимся странам и имело бы отрицательные последствия для расширения или разработки развивающимися странами программ экспорта.^{18/}

Продолжающаяся нестабильность международной валютной системы, быстрый рост инфляции в мире и нефтяной кризис коснулись как развитых стран с рыночной экономикой, так и развивающихся стран. Однако для развивающихся стран эти проблемы более фундаментальны и окажут относительно большее воздействие на структуру производства и, следовательно, на механизмы регулирования. Недавнее повышение цен на нефть и инфляционные тенденции в развитых странах с рыночной экономикой привели к резкому росту стоимости импорта развивающихся стран, которая во многих случаях уже достигла критического уровня.^{19/} Следовательно, долгосрочная конкурентоспособная позиция готовых изделий из этих стран будет частично зависеть от того, насколько быстро они приспособятся к изменившимся международным экономическим условиям в отношении развитых стран с рыночной экономикой; на политику же последних будет в свою очередь оказывать влияние уязвимость их промышленных структур перед лицом этих изменившихся условий.^{20/}

Несмотря на наличие случаев, когда был достигнут лишь ограниченный успех, и некоторые неудачи, может быть приведено несколько примеров, где развитие страны опиралось главным образом на экспорт готовых изделий как на основной фактор. Либерализация торговли привела бы и созданию международной обстановки, более соответствующей содействии экспорту готовых изделий из других развивающихся стран, который до этого сдерживался международными ограничениями.

Всего лишь точка зрения в поддержку утверждения, что промышленность и индустриализация имеют все шансы, чтобы извлечь наибольшие выгоды от либерализации торговли, касается традиционной структуры тарифных и нетарифных барьеров, установленных развитыми странами. В течение последних 30 лет тарифные ограничения постоянно сокращались. Нетарифные меры стали более

^{17/} См., например, "Measuring protection in a developing country. The case of Pakistan", *Journal of Political Economy*, vol.76, No.6, pp.1170-1198 and GATT, *Effective Tariff Protection*, H.G. Grubel and Harry Johnson, eds. (Geneva 1971), pp. 7-8.

^{18/} Официальные отчеты Экономического и Социального Совета, пятьдесят седьмая сессия, Дополнение № 4, пункт 135.

^{19/} В некоторых случаях это компенсировалось увеличением поступлений от экспорта некоторых сырьевых товаров, что явилось результатом параллельного изменения цен на ряд сырьевых товаров. Факторы, способствующие этому повышению цен, возможно, носят временный характер, но выгоды распределялись между развивающимися странами неравномерно. Там же, пункты 137 и 138.

^{20/} Неудачи, постигшие сектор обрабатывающей промышленности некоторых развивающихся стран в области конкуренции на мировых рынках, объясняются по-разному, и эти объяснения требуют дальнейшего изучения. Либерализация торговли является лишь одним из них - хотя и важным - в деле создания международной обстановки, способствующей расширению экспорта готовых изделий из развивающихся стран. Дополнительные шаги должны быть предприняты для развития развивающихся стран.

важными помехами на пути расширения экспорта из развивающихся стран. Хотя в первые годы настоящего десятилетия некоторые количественные ограничения на торговлю были отменены рядом развитых стран, общая тенденция в сторону интенсификации нетарифных барьеров, по-видимому, продолжается.

Что касается связи между тарифной структурой развитых стран и экспортом промышленных товаров из развивающихся стран, то есть веские указания на то, что эти торговые барьеры направлены против экспорта готовых изделий из развивающихся стран.^{21/} Тарифы на сырьевые материалы и полуфабрикаты были традиционно очень низкими или даже не существовали. Вообще тарифные ставки развитых стран повышаются на каждой стадии производства. Таким образом, ставки на готовую продукцию выше, чем на связанную с ними промежуточную продукцию, а эти, в свою очередь, превышают тарифы, налагаемые на сырьевые материалы.

Переговоры по тарифам, например, Раунд Кеннеди, заверченный в 1967 году, основывались на номинальной тарифе, который касается данного конечного продукта и связан с воздействием на потребление.^{22/} Это понятие игнорирует то, каким образом бремя тарифов распределяется между различными производственными отраслями в развивающейся стране (например, сельским хозяйством и сектором обрабатывающей промышленности), вносящими добавленную стоимость в конечный продукт. В отличие от этого при вычислении фактического уровня защиты принимается во внимание тарифное бремя, налагаемое на каждую стадию производства (добавленная стоимость при процессе обработки), и, следовательно, это вычисление связано с результатом производства.^{23/}

Оценка изменений в номинальных и действующих тарифных ставках на основе исследований международного банка представлен в таблице II.17.^{24/} До Раунда Кеннеди 1967 г. номинальные тарифы, введенные развитыми странами с рыночной экономикой на импорт готовых изделий из развивающихся стран, составляли в среднем 17,1%, в то время как средняя тарифная ставка на готовые изделия из всех стран (включая развивающиеся страны) составляла 10,9 процента.

^{21/} Подтверждение этого положения частично зависит от вида системы, используемой для оценки влияния торговых барьеров на различных стадиях производства. Однако результаты многих исследований, проведенных по данному вопросу, вообще обычно подтверждали эту точку зрения.

^{22/} Номинальная тарифная ставка в какой-либо отрасли промышленности определяется как $t = (p' - p) / p$, где p' и p представляют собой цены на единицу продукции данной отрасли промышленности соответственно с учетом тарифов и без их учета. Фактический уровень защиты, e , может быть определен как $e = (y' - y) / y$, где y' и y являются стоимостью, добавленной на единицу продукции соответственно с учетом защиты и без ее учета.

^{23/} Что касается гибкости импорта, то при определенных условиях бремя, налагаемое на импортера, выразилось бы в уменьшении импорта без каких-либо изменений в импортной цене (например, в тех случаях, где гибкость при импортных поставках равна плюс бесконечности).

^{24/} Классификация стран, используемая в Р, при которой различают промышленные или развивающиеся страны, может точно не соответствовать определениям развитых стран с рыночной экономикой и развивающихся стран, используемым в этом исследовании. Однако для определенной группы стран в известного общего характера средних тарифных ставок выводы статьи бы в значительной мере использованы определенными, употребляемыми здесь.

ТАБЛИЦА II.17. СРЕДНИЕ НОМИНАЛЬНЫЕ И ДЕЙСТВУЮЩИЕ ТАРИФЫ ДЛЯ ЭКСПОРТА ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ ДО И ПОСЛЕ РАУНДА КЕННЕДИ (в процентах)

	Номинальный			Действующий		
	Общее производство готовых изделий	Готовые изделия из развивающихся стран	Коэффициент 2) / 1)	Общее производство готовых изделий	Готовые изделия из развивающихся стран	Коэффициент 5) / 4)
	1)	2)	3)	4)	5)	6)
До Раунда Кеннеди	10,9	17,1	1,6	19,2	33,4	1,7
После Раунда Кеннеди	6,5	11,8	1,8	11,1	22,6	2,0
Изменение в процентах	41,4	31,0		42,2	32,2	

Источники: Based on Bela Balassa, The Structure of Protection in the Industrial Countries and its Effects on the Exports of Processed Goods from Developing Countries, Report No. EC-152a, Table 6 (Washington, D. C., IIRD, 1968); cited in I. Little and others, Industry and Trade in Some Developing Countries (London, Oxford University Press, 1970), p. 286.

Таким образом, продукция, экспортируемая развивающимися странами, дискриминировалась по сравнению с продукцией, экспортируемой другими странами. Хотя средние уровни после Раунда Кеннеди были значительно сокращены, продукция, экспортируемая развивающимися странами, все же подпадает под номинальные тарифы, в среднем почти вдвое превышающие тарифы на продукцию, вывозимую из остальной части мира. Поэтому сохраняется характер относительной дискриминации по отношению к торговле готовыми изделиями, вывозимыми из развивающихся стран.

Средний уровень действующих тарифов свидетельствует о сходном положении в отношении секторов обрабатывающей промышленности развивающихся стран. Средняя норма действующих тарифов, введенных на экспорт готовых изделий из развивающихся стран в развитые страны с рыночной экономикой, составляла более 33% до Раунда Кеннеди. Сравнимая величина для торговли готовыми изделиями из стран мира составляла 19,2 процента. Переговоры по Раунду Кеннеди привели к существенным сокращениям обоих средних уровней. Однако относительное бремя тарифов, возложенное на сектор обрабатывающей промышленности развивающихся стран, было все еще вдвое выше среднего мирового уровня (22,6 процента по сравнению с 11,1 процента). Важно отметить в связи с этими цифрами, что развивающиеся страны в смысле их возможности конкурировать на международном уровне находились в явно неблагоприятном положении по сравнению с остальными странами мира. Фактически переговоры по Раунду Кеннеди повысили степень тенденции, направленной против развивающихся стран в области тарифов по сравнению с развитыми странами.

Помимо проблемы тарифных барьеров, возлагаемых на путь торговли готовыми изделиями, различные нетарифные ограничения, о которых говорилось выше, являются серьезной помехой для развивающихся стран. "Добровольные" экспортные квоты с настоящего времени применяются к определенным готовым изделиям, которые поставляются в развитые страны. Они утамамливаются специальными соглашениями, в соответствии с которыми экспортеры "добровольно" соглашаются ограничить продажу на определенной рыке. Их использование за последние годы все возрастало

результате трудностей платежного баланса, испытываемых многими развитыми странами с рыночной экономикой, или в результате давления со стороны местных производителей в направлении применения абсолютной квоты с целью ограничения иностранного проникновения на внутренние рынки. В этих условиях иностранные производители со временем осознали преимущества добровольного ограничения экспорта, когда представлялось вероятным, что установление квоты предотвратит от неограниченного иностранного проникновения на внутренние рынки.^{25/}

Добровольные ограничения охватывают некоторые виды изделий, в экспорте которых заинтересованы развивающиеся страны, и существует возможность, что около дополнительных видов изделий могут быть включены. Реальная опасность заключается в том, что такая тенденция может создать прецедент для сдерживания роста экспорта определенных готовых изделий из развивающихся стран, так как эти изделия становятся более конкурентоспособными на международных рынках. Кроме добровольных экспортных ограничений в настоящее время применяются количественные ограничения в торговле готовыми изделиями и полуфабрикатами и приносят ущерб планам развития развивающихся стран.

Тот факт, что нетарифные торговые ограничения игнорировались во время предыдущих международных переговоров, придает им еще более важное значение. Увеличивающаяся тенденция среди развитых стран прибегать к нетарифным мерам с целью облегчения трудностей платежного баланса также усиливает их значимость. Новые и разработанные меры, такие, как оказание государственной помощи с целью стимулирования развития промышленности отсталых районов или устранения неэффективности структур, имеют целью одолеть внутреннюю промышленность более эффективной. Косвенно они могут препятствовать импорту и стимулировать экспорт развитых стран. В общем можно утверждать, что нетарифные барьеры являются более важными, чем тарифы при их настоящем воздействии на международную торговлю готовыми изделиями.

Суммируя вышесказанное, индустриализация, ориентированная на экспорт, оказывается чрезвычайно перспективной альтернативой для развивающихся стран, хотя это не единственная стратегия, которая может быть выбрана для развития, а кроме того не все развивающиеся страны имеют экономические структуры, направленные на содействие экспорту. Каждая ситуация должна быть оценена по своим собственным качествам с учетом наличия природных ресурсов, сравнительного преимущества и т.д. Приходо-расходный анализ заимствования импорта, содействие экспорту и другие виды стратегии в области содействия развитию должны в конечном счете определить соответствующий курс деятельности. Наряду с другими соображениями существующие ограничения в международной торговле являются серьезной помехой для развивающихся стран в деле осуществления политики содействия экспорту. Более того, представляется очевидным, что структура тарифов в развитых странах является дискриминационной по отношению к экспорту готовых изделий из развивающихся стран (как по сравнению с экспортом готовых изделий из других экономических групп, так и с экспортом сырьевых товаров развивающихся стран). Нынешняя тенденция в области нетарифных барьеров может повлиять на экспорт определенных готовых изделий в плане, подобном общему характеру дискриминации в тарифной политике.

^{25/} См., например, R. E. Baldwin, Non-Tariff Distortions of International Trade (Washington D.C., Brookings Institution, 1971), стр. 7. Соглашения о "добровольной" экспортной квоте включают Долгосрочное соглашение по международной торговле хлопчатобумажными тканями (ТСМТ), которое впервые обсуждалось в 1962 г., и соглашения, заключенные между Соединенными Штатами и японскими и европейскими производителями стали, а также соглашения между Соединенными Штатами в 1969 году.

В последнем докладе Комитета по планированию развития подчеркивается первостепенная важность расширения экспорта готовых изделий развивающихся стран.^{26/} В докладе отмечаются различные направления, открывающиеся для деятельности развивающихся стран. В нем рекомендуется, чтобы эти страны принимали полноправное участие в процессе принятия полномочных решений на предстоящих многосторонних торговых переговорах, для того чтобы сделать все необходимое для учета их интересов в обязательствах по либерализации торговли. Далее утверждается, что в соответствии с существующими обязательствами следует устранить нетарифные барьеры, сохранение которых поддерживает развитие страны с рыночной экономикой. В докладе делается вывод, что меры по либерализации торговли, возможно, окажут большее влияние на развитие промышленности, что в свою очередь выдвигает более динамичные возможности для развития.

Общая система преференций:

Надежды и действительность

Надежды развивающихся стран

Переговоры по вопросу установления развитыми странами общей системы преференций (ОСП) по применению тарифов на промышленные товары развивающихся стран начались в начале 1960-х годов. Первоначально предполагалось, что ОСП, которая явилась своего рода новшеством,^{27/} окажется главным стимулом для развития индустриализации развивающихся стран благодаря своему благоприятному воздействию на решения, касающиеся инвестиций, и на международную конкурентоспособность их внутренней промышленной продукции.

Предусматривалось, что для развивающихся стран^{28/} "общая" в ОСП означает, что все развитые страны путем международного соглашения должны предоставить для всех развивающихся стран без дискриминации льготный режим для ввоза всех видов экспортируемых промышленных товаров (включая полуфабрикаты и обработанные и полуобработанные сырьевые материалы).

Преференции означали бы неограниченный бесповоротный ввоз. Они осуществлялись бы на взаимной основе. Они осуществлялись бы немедленно; первоначально действовали бы в течение 20 лет и по окончании этого срока не прерывались бы внезапно. Прежде чем исключать любой вид продукции из перечня продукции, подпадающей под ОСП, или прежде чем применять механизм защитительных оговорок (защиту, имеющую обратную

^{26/} Официальные отчеты Экономического и Социального Совета, Пятьдесят седьмая сессия, Дополнение № 4, стр. 113.

^{27/} Однако соглашения по преференциям имеют долгую историю. Для справки см. Дж. Кевер, Тарифные преференции для развивающихся стран: существующие и предлагаемые соглашения (Washington, D.C., United States Tariff Commission, 1971).

^{28/} Протоколы Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию, Вторая сессия, том 1, Доклад и Приложения, Приложение IX, стр. 431-455 (TD/38) и добавление к приложению VII, стр. 274-278. (TD/C.2 L.5).

иногда потребовались бы международные консультации и подтверждения. Потребовались бы специальные меры в пользу наименее развитых из числа развивающихся стран. Существующие программы предоставления иностранной помощи не сокращались бы. Были бы упразднены обратные преференции, т.е. преференции, предоставляемые развитым странам развивающимися странами. Развитые страны с централизованной плановой экономикой и двусторонние торговые соглашения предоставили бы преимуществва, равноценные тем, которые предоставляют развитые страны с рыночной экономикой.

ОСП рассматривалась ее сторонниками как форма предоставления косвенной помощи посредством торговли. Она дополняла бы традиционные программы предоставления помощи, которые не будут значительно расширены в ближайшем будущем, главным образом по причинам политического характера. Утверждалось, что развитым странам не имеет смысла, с одной стороны оказывать помощь путем предоставления инвестиционных средств без процентов или по низким процентным ставкам и, с другой стороны, получать прибыль в результате наличия этих ресурсов путем обложения импорта пошлинами. ОСП устранила бы источник дискриминации в международной торговле (хотя она, конечно, увеличила бы дискриминацию поставщиков третьей стороны), предоставив поставщикам развивающихся стран режим, равноценный режиму, предоставляемому отечественным поставщикам развитых стран. Кроме того, ОСП представляется методом преодоления эффектов растущей системы льгот для внутреннего производства,^{29/} преобладающей во всех развитых странах.

Предполагалось, что ОСП окажет значительную помощь зарождающимся отраслям промышленности развивающихся странах. Увеличились бы поступления от экспорта и улучшилось бы положение платежного баланса этих стран, а в связи с этим увеличением многообразие экспорта меньше страдало бы от неравномерного колебания цен. Занятость, которая прямо или косвенно относится к промышленному сектору, тогда оказалась бы в выгодном положении. Ускорились бы темпы экономического роста. Кроме того, по мере применения более рациональной международной промышленной структуры увеличились бы доходы как в развитых, так и в развивающихся странах.

Механизм ОСП

Механизм для осуществления этой системы преференций в очень упрощенном виде выглядел бы следующим образом.^{30/} Для продукции, подпадающей под ОСП, сумма выплачиваемой ранее пошлины распределялась бы на две группы: доходы экспортеров (производителей) в развивающихся странах могли бы увеличиться и/или цены, выплачиваемые импортерами (потребителями) в развитых странах могли бы понизиться.^{31/} В каком размере эти сбережения на пошлине будут распределены между двумя группами, будет зависеть от их соответственной реакции на изменение цен. Высокие доходы

^{29/} Многие эмпирические исследования показали, что в развитых странах уровень льгот, предоставляемых на внутреннюю добавочную стоимость в перерабатывающей промышленности, почти неизменно растет, поскольку процесс производства проходит от сырья к готовым изделиям (например, от кожевенного сырья до кожи для обувных изделий), что таким образом увеличивает трудности. Подобные трудности перед развивающимися странами в их попытке выпускать более модернизированные виды продукции.

^{30/} Для более подробной информации смотри, например, United States Tariff Commission, *Visible Effects of Tariff Preferences for Developing Countries*, vol. I (Washington, D. C., 1970), appendix G; также, "Tariff preferences and separable utility", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 61 (May 1971); R. Blackhurst, "Estimating the impact of tariff manipulations: the excess demand and supply approach", *Oxford Economic Papers*, vol. 25 (March 1973).

^{31/} Роль посредников не учитывается и предполагается, что рынок является конкурентным. Делается ссылка на изменение цен, но оно может принять форму улучшения качества, улучшения и упаковки или форму пересмотра ожидаемого повышения цен.

экспортеров привели бы их к увеличению объема поставок, а сокращение цен побудило бы импортеров увеличить спрос. Если бы гибкость предложения экспортеров в высокой степени соответствовала гибкости спроса импортеров, то большая часть выплачиваемой ранее пошлины имела бы тенденцию развиваться и более низким импортным ценам, и доходы экспортеров не возрастали бы в значительной степени. Если бы импортеры и экспортеры в равной степени или друг другу навстречу в вопросах цен, они бы извлекали равные выгоды. Отмена пошлины оказала бы воздействие на многие переменные экономические величины.^{32/} В развивающихся странах это оказало бы воздействие на производство: во-первых, при более высоких доходах производство расширилось бы. Во-вторых, это оказало бы воздействие на потребление: при более высоких внутренних ценах сбыт на внутреннем рынке сократился бы. В-третьих, это оказало бы воздействие на третьи страны: при более высоких ценах сбыт на внешних рынках, не предоставляющих преференций (предположительно другие развивающиеся страны), понес бы на убыль. Подобным образом можно было бы объяснить увеличение импорта развитых стран из развивающихся стран при условиях воздействия на производство, потребление и третьи страны: в развитых странах производство сократилось бы, потребление повысилось бы и импорт из третьих стран (предположительно из других развитых стран) сократился бы.

Имел бы также место компенсирующий эффект на торговый баланс развивающихся и развитых стран. Отмечается снижение импорта из третьих стран в развивающиеся и развитые страны. Кроме того в результате воздействия на производство снизилось бы предложение инициалов на экспорт вложений в производство продукции, подпадающей под ОСП, а увеличение производства желаемых видов продукции помимо влияния межотраслевых связей повлекло бы за собой расширение использования импортных вложений в производство. Произошло бы также воздействие и результате ввоза товаров-заместителей вследствие того, что средства будут марсколованы на производство товаров, подпадающих под ОСП, и производство других товаров снизится (если ранее никакие ресурсы не использовались), что повлечет за собой снижение экспорта этих товаров и увеличение их импорта. В результате воздействия на потребление производство товаров с использованием кредита в соответствии с ОСП снизится (из-за высоких издержек производства), сократится инициалов экспортное предложение и увеличится спрос на импорт. Что касается воздействия от потребления товаров-заместителей, то, как только продажа желаемых видов продукции на внутреннем рынке снижается, повышается спрос на заместители, что ведет к сокращению экспорта и расширению импорта товаров-заместителей. Таким образом улучшение торгового баланса развивающихся стран и ухудшение торгового баланса развитых стран в результате применения ОСП окажется не таким уж большим, как может показаться на первый взгляд.

Принятие ОСП могло бы оказать воздействие на ряд важных переменных экономических величин и, следовательно, потребовало бы некоторых изменений существующей политики развивающихся стран. Например, возможно потребовалось бы изменение валютного курса или сокращение импортных барьеров. А также, возможно возникнет необходимость изменений финансовой и валютной политики

^{32/} Предполагается, что в данном случае преобладают условия нецелесообразности и что поставщики назначают одну и ту же цену всем покупателям.

для сохранения внутреннего баланса между доходами и внутренними расходами, а также для сохранения активного баланса между потреблением и капиталомощением.

В том, что касается соображений благосостояния, уровень дохода и занятости, а также темпы экономического роста станут выше, чем прежде. Во-первых, можно было бы осуществить более эффективное использование ресурсов путем их перераспределения в соответствии с невысокой общественной производительности. Во-вторых, использование ресурсов может повыситься по мере введения в систему производства таких неиспользованных ресурсов, как незанятый, неквалифицированный рабочий труд. В-третьих, в результате улучшения торгового баланса увеличится наличие иностранных капиталовложений. В-четвертых, со временем рабочие извлекут пользу, так как они будут иметь возможность повысить свою квалификацию. В-пятых, исходя из предположения, что в развитых странах ресурсы будут перемещены из непроизводительных отраслей промышленности в производительные отрасли промышленности, то под влиянием мультипликационного эффекта мировой доход будет повышаться, а торговля - расширяться.

Позиция развитых стран

Развитые страны неохотно относились к осуществлению ОСП. Когда начались переговоры между развивающимися и развитыми странами на основе инициативы ЕНКТАД в 1964 году, ряд развитых стран в принципе выступил против всех предложений по созданию ОСП. На следующем заседании (ЕНКТАД II), состоявшемся в 1968 году, позиция развитых стран уже не была такой негативной, ^{33/} но в заключительной резолюции предусматривалось дальнейшее исследование вопроса и выражалась надежда, что некоторые из систем преференций могли бы вступить в силу в начале 1970 года. ^{34/}

Развитые страны выдвинули много аргументов против применения ОСП: она оказала бы пагубное воздействие на положение платежных балансов развитых стран; увеличила бы импорт, оказывая таким образом отрицательное влияние на отечественное производство и занятость в так называемых "политически чувствительных" отраслях промышленности; она представляла бы собой худшую форму помощи; трудно было бы обеспечить справедливое распределение бремени ОСП между развитыми странами. Далее утверждалось, что применение странами ОСП подрывало бы положение о неприменении дискриминации согласно принципу наиболее благоприятствуемой нации (НБН), который занимал видное место в восстановлении системы международной торговли после II мировой войны, а также, что применение ОСП затруднило бы дальнейшие многосторонние переговоры о тарифах, такие, например, как Раунд Кеннеди. ОСП противоречила бы правилам ГАТТ, регулирующим международную торговлю, и принципу неприменения дискриминации. И, наконец, она представляла бы значительные административные трудности, связанные с проблемами защиты и правилами определения происхождения товаров.

^{33/} ЕНКТАД, "Доклад специальной группы Организации экономического сотрудничества и развития по торговле с развивающимися странами" (Тр/86).

^{34/} Резолюция 21 (II) Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию.

Несмотря на эти возражения, большинство развитых стран имело в действие в 1971-1972 годах системы преференций.^{35/} Исключения составили Соединенные Штаты, которые предложили ввести систему преференций, но еще не осуществили ее.

Оценка системы преференций

На практике возможности ОСП оказались гораздо более ограниченными, чем предполагали развивающиеся страны. Для иллюстрации разницы между потенциальными и фактическими системами здесь подробно рассматриваются системы преференций Соединенных Штатов, расширенная система ЕЭС и Японии, которые вместе ввозят основную массу экспортных готовых изделий из развивающихся стран в развитые страны.^{36/}

Были произведены ряд подсчетов вероятного воздействия неограниченных тарифных преференций Соединенных Штатов на экспорт промышленных изделий развивающихся стран. В одном исследовании рассматривается вероятное воздействие ОСП на импорт Соединенных Штатов Америки по 160 видам товаров, перечисленным в Брюссельской Тарифной Номенклатуре (БТН), представляющим специальный интерес для развивающихся стран;^{37/} результаты суммируются в таблице II.18. В таблице, основанной на предполагаемом объеме импорта на 1980 год, показывается, что импорт Соединенными Штатами этих товаров развивающихся стран благодаря ОСП увеличится на 1,6 млрд. долларов, или на 71 процент. Однако импорт тех же товаров из всех стран после осуществления системы преференций увеличится лишь на 1,1 млрд. долларов, или на 7 процентов.

Увеличение суммы импорта из развивающихся стран на 1,6 млрд. долларов включает 0,5 млрд. долларов на сельскохозяйственные товары (увеличение на 79%), 0,3 млрд. долларов - на полуфабрикаты (увеличение на 48%) и 0,8 млрд. долларов - на готовые изделия (увеличение на 79%). Однако, если исключить из подсчета 26 крайне важных видов товаров, представляющих интерес для Соединенных Штатов, главным образом текстильные товары, а также обувь, синтетические органические красители и необработанные металлы, то стоимость импорта полуфабрикатов из развивающихся стран составит в 1980 году лишь 0,1 млрд. долларом, или на 33% больше при применении ОСП, чем без применения этой системы. Для готовых изделий соответствующая цифра составит 0,3 млрд. долларов, или 58 процентов. Таким образом, воздействие ОСП, вероятно, значительно уменьшится, если исключить незначительное число основных видов продукции.

^{35/} Ограниченные системы преференций были осуществлены в 1965 году Союзом Советских Социалистических Республик, в 1966 году - Австралией и в 1968 году - Венгрией, но они не считаются частью ОСП.

^{36/} В 1969 году доля расширенного Европейского экономического сообщества (то есть включая Данию, Ирландию и Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии) в экспорте готовых изделий развивающихся стран в развитые страны с рыночной экономикой составляла 41%, Соединенных Штатов Америки - 37% и Японии - 11 процентов. Торговля развивающихся стран готовыми изделиями; Обзор за 1970 год (Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под номером E.71.II.B.7), таблица 5.

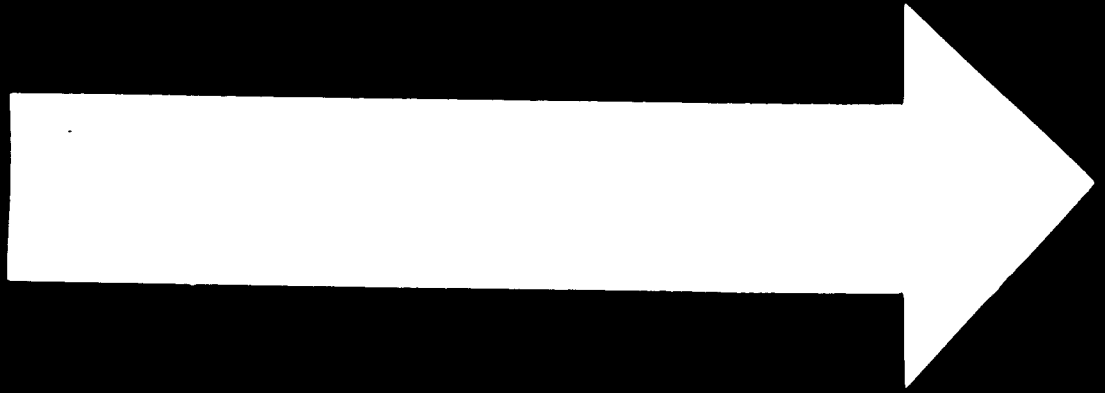
^{37/} United States Tariff Commission, Probable Effects of Tariff Preferences for Developing Countries (Washington, D. C., 1972).

ТАБЛИЦА II.18. ПРЕПОЛАГАЕМОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НЕОГРАНИЧЕННЫХ ТАРИФОВ ПЕРЕВЕРТНИКИ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ НА ОБЩИЙ ИМПОРТ И ИМПОРТ ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ПС 16С МИЛИАМ ТОВАРОВ

Группы и виды товаров	Импорты из всех стран			Импорты из развивающихся стран		
	Импорты 1967 г., фактический	Импорты, предполагаемые на 1980 г., без учета ОПТ (в миллионах долларов)	Импорты, предполагаемые на 1980 г., с учетом ОПТ	Фактический импорт в 1967 г.	Импорты, предполагаемые на 1980 г., с учетом ОПТ	Импорты, предполагаемые на 1980 г., увеличенные импорта в 1980 г. благодаря применению ОПТ (в процентах)
39 Всевололостительные товары	1 795	3 663	3 416	399	575	1 031
50 Текстиль и текстиль	2 511 (1 774)	4 821 (3 345)	4 992 (3 413)	387 (240)	623 (411)	921 (546)
69 Готовые изделия	3 755 (2 502)	8 531 (6 042)	9 117 (6 197)	518 (245)	1 074 (536)	1 923 (849)
Итого	8 071	16 415	17 525	1 304	2 272	3 875
						79,3
						47,8 (32,8)
						79,0 (58,4)
						70,6

Источники: Based on United States Tariff Commission, *Prohibitive Effects of Tariff Preferences for Developing Countries*, vol. I (Washington, D. C., 1972).

Примечание: Цифры, взятые в скобки, указывают на продукцию, включенную в первоначальное предложение Соединенных Штатов, по общей системе преференций (см. КНИЖКА ТД/В/ДС/5/34, Add. 5 Rev. 1) в виде исключения, предоставленного Соединенными Штатами.

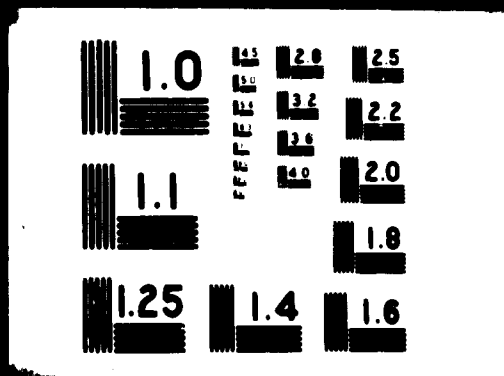


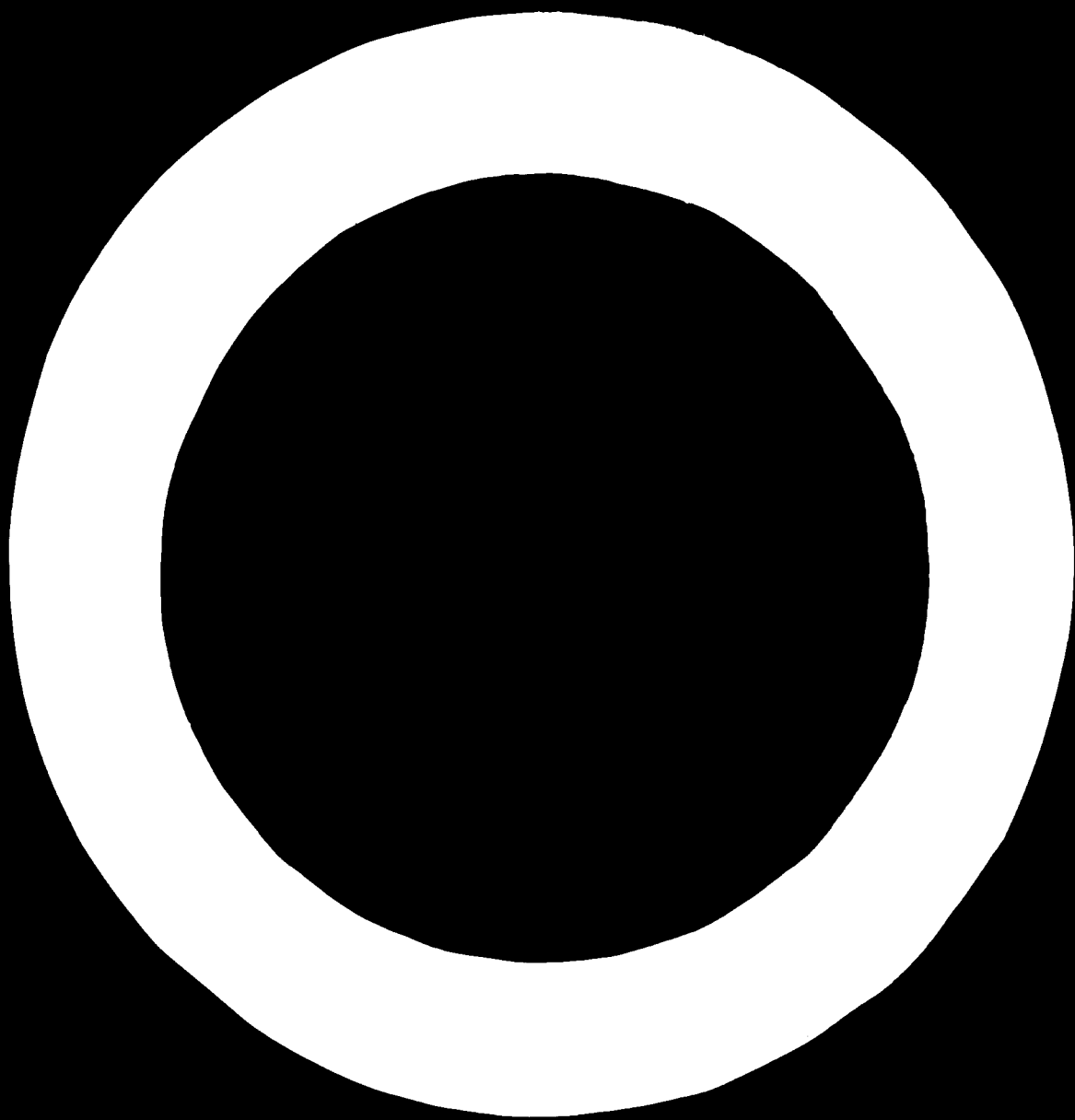
75.07.04

2 OF 4

05837

R





В других исследованиях, использующих другие образцы и данные, результаты получились приблизительно такие же. В одном исследовании зарегистрировано увеличение с учетом неограниченных преференций Соединенных Штатов на 7 млн. долларов, или 33%, в импорте Соединенных Штатов полуфабрикатов из развивающихся стран и на 170 млн. долларов, или 33%, в импорте готовых изделий (исследование основано на импорте 1945 года и исправлено с учетом вероятного воздействия снижения тарифов по Раунду Кеннеди).^{38/} Однако, допуская снижение преференциального тарифа лишь на 50%, исследование иллюстрирует воздействие одного из видов ограничения, а не полного исключения тарифа: в данном случае приведенные выше цифры будут сокращены наполовину. В другом исследовании указывается, что при применении неограниченных преференций Соединенных Штатов импорт США из развивающихся стран по 28 видам готовых изделий и полуфабрикатов, которые представляют особую важность для развивающихся стран, принадлежащих к Британскому содружеству наций, увеличился на 617 млн. долларов США (на основе данных 1967 года), или на 31 процент.^{39/}

Однако, если Соединенные Штаты в конечном счете введут систему преференций, она, по всей вероятности, будет в значительной степени ограничена механизмом, предназначенным для сокращения ее воздействия до минимума.^{40/} Во-первых, по всей вероятности, будут исключены текстильные товары, обувь, часы, некоторые изделия из стали и, вероятно, другие виды товаров.^{41/} Во-вторых, развивающиеся страны, не получающие от Соединенных Штатов режима наибольшего благоприятствования и предоставляющие "обратные" преференции другим развитым странам, а также развивающиеся страны, которые экспропримировали собственность Соединенных Штатов без соответствующей компенсации, не будут пользоваться льготами ОСП: эти страны фактически будут нести убытки из-за воздействия третьей страны. В-третьих, преференции будут подпадать механизму защитительных оговорок и механизму ограничений со стороны "главного поставщика", которые исключат из системы поставщика, доля которого в общем импорте Соединенных Штатов составляет более 50% по статье импорта, или поставщика, сумма экспорта которого в Соединенные Штаты по статье экспорта превышает 25 млн. долларов. Это значительно сократит выгоды, извлекаемые из данной системы такими экспортёрами, как Гонконг, Мексика и Корейская Республика, и поставит их в зависимость от потерь в экспорте третьей страны. В-четвертых, срок действия системы заканчивается по истечении 10 лет; поэтому это вряд ли значительно повлияет на решения в отношении инвестиций. И, наконец, система подпадает правилам определения происхождения товаров, которые, требуя доказательства наличия минимальной прибавочной стоимости в экспортирующей стране, будут налагать дополнительное административное бремя на потенциальный круг стран, пользующихся преференциями.

^{38/} Cragg, в цитируемой работе.

^{39/} J. Cody, "Models of preferences and estimates of their impact on trade flows", в работе D. Wall and J. Cody, The Commonwealth and the Generalized System of Preferences исследование, подготовленное для секретариата Британского содружества наций, 1972 г.).

^{40/} См. R. McCulloch, "United States preferences: the proposed system", Journal of World Trade Law, том 8 (март/апрель 1974 года).

^{41/} ЕНКТАД, "Основная документация по общей системе преференций" (TD.B.AC.5/34/Add.5).

Система, введенная ЕЭС, вступила в действие в середине 1971 года. Так как Дания, Ирландия и Соединенное Королевство отказались в 1974 году от своих собственных систем преференций, система преференций ЕЭС стала общей для всех девяти членов расширенного Сообщества. Система состоит из ряда отдельных положений и решений относительно различных видов продукции.^{42/} Основные черты этой системы заключаются в следующем: 1) беспошлинный импорт готовых изделий и полуфабрикатов; 2) минимальные исключения из глав 24-99 БТН (готовые изделия и полуфабрикаты); 3) общая квота; 4) "главный поставщик" или буферная квота; 5) для так называемой "чувствительной" продукции, субквота; 6) использование механизма защитительных договоров; 7) ежегодное возобновление этой системы на негарантированной основе; 8) по продукции, подпадающей под Долгосрочное соглашение по международной торговле хлопчатобумажными тканями (ДСХИ), ограничение круга стран, пользующихся преференциями, странами-участниками соглашения; 9) по некоторым видам текстильной продукции и обуви, исключение из списка стран и районов (таких районов, как, например, Гонконг), пользующихся преференциями, и установление более жестких квот; 10) по отдельным видам переработанной сельскохозяйственной продукции в соответствии с главами 1-24 БТН снижение преференциальных скидок со ставок пошлин, которые ограничивается лишь механизмом защитительных договоров положениями общей сельскохозяйственной политики ЕЭС. В 1974 году эта система была в некоторой степени либерализована.

Система квот в плане ЕЭС является сложной. Общая квота включает в себя постоянный и непостоянный элемент. Постоянный элемент соответствует 100% цены импорта 1969 года из стран или регионов, пользующихся преференциями (по так называемым "чувствительным" видам продукции постоянный элемент определяется по количеству и/или данным по состоянию на 1968 год). Непостоянный элемент соответствует 5% стоимости импорта из стран, не пользующихся преференциями, за последний год, по которому имеются данные (однако по некоторым так называемым "чувствительным" видам продукции этот элемент является также постоянным по количеству или стоимости для импорта за 1968 или 1969 годы).

Буферная квота ограничивает преференциальный импорт со стороны главных поставщиков до постоянной величины процента от общей квоты. Эта пропорция колеблется в зависимости от статьи импорта от 10 до 50 процентов. Номинальная цель, которую преследует буферная квота, - предоставление равной доли выгод от ОСП для всех развивающихся стран. На практике, ввиду того, что в основном на так называемую "чувствительную" продукцию накладываются квоты меньшей величины в процентах (большие ограничения), буферная квота так же как и общая квота уменьшает воздействие ОСП.

По так называемой "чувствительной" продукции вводится третий тип квоты, субквота, посредством которой преференциальный импорт распределяется пропорционально среди стран - членов Сообщества в соответствии с формулой "распределения доли бремни". Например, как только ежегодная субквота для Франции будет заполнена, в эту страну больше не допускается никакой преференциальный импорт и даже не разрешается вводить ни общую ни буферную квоты.

^{42/} См. ЮНКТАД, "Общая система преференций: система Европейского экономического сообщества на 1972 год" (ТД/В/396); а также "Общие преференции Экономического сообщества на 1974 год", Бюллетень Европейского экономического сообщества, декабрь 1973 года.

Из-за данной системы квот ни один экспортер из развивающейся страны не может быть уверен в получении преференциального режима от ЕЭС. Эта неуверенность усугубляется ввиду ограниченного, по-видимому, временного характера этой системы. Следовательно, и эти экспортеры могут рассматривать данную систему скорее как непредвиденную выгоду, а не как соответствующую инвестиционным решениям.

Японская система, введенная в августе 1971 года, подобна системе ЕЭС.^{43/} Импорт по преференциям предоставляется для готовых изделий и полуфабрикатов в соответствии с ставками 25-99 БТН за несколькими исключениями, но для ряда продукции преференция заключается в снижении пошлины лишь на 50 процентов. Общая квота устанавливается в соответствии с импортом 1968 года из стран, пользующихся преференциями, плюс 10 процентов (по сравнению с 1968 по системе ЕЭС) от импорта из стран, не пользующихся преференциями, за последний год, на который имеются статистические данные (некоторые квоты определяются в количественном выражении и/или на полугодовой основе). Буферная квота ограничивает импорт от главных поставщиков на 10% от общей квоты. Гонконг исключается из этой системы по многим видам продукции. Все преференции для хлопчатобушерной оборотки и срок действия системы установлен в 10 лет.

Подсчет потенциального эффекта, т.е. неограниченных преференций, предоставляемых ЕЭС и Японией, приблизительно совпадает с эффектом неограниченных преференций, предоставляемых Соединенными Штатами. Согласно одной оценке экспорт развивающихся стран по 28 видам выборочной продукции в ЕЭС (исключая Данию, Ирландию и Соединенное Королевство) увеличился бы на 22%, а в Японию - на 42,5 процента.^{44/} Согласно другому исследованию экспорт готовых изделий и полуфабрикатов развивающимися странами в ЕЭС (за исключением Дании, Ирландии и Соединенного Королевства) увеличился бы на 38,8%, а в Японию - на 19,9% по готовым изделиям и на 11,8% - по полуфабрикатам.^{45/}

Несмотря на трудности подсчета в количественном выражении, представляется, что ограничения, налагаемые ЕЭС и Японией, значительно сократят выгоды от их систем преференций. В одном исследовании потенциальная или нулевая преференциальная ставка пошлины повышается в сторону непременциальной ставки пошлины или ставки НБН для того, чтобы отменить воздействие общих квот ЕЭС и Японии и частичных преференциальных скидок Японии со ставок пошлины; на отмененную ставку ссылаются как на фактическую преференциальную ставку пошлины.^{46/}

^{43/} КНКТАД, "Общая система преференций: система Японии на 1972 бюджетный год" (TD/B/373/Add.7/Annex III and Corr.1 and Annex IV); а также КНКТАД, "Общая система преференций: система Японии" (TD/B/373/Add.7/Annex).

^{44/} Cody, в цитируемой работе.

^{45/} Clague, в цитированном месте.

^{46/} Cody, см. выше.

Цель примененного подхода состояла в прогнозировании импорта на 1972 год на основе темпов роста за период с 1962 по 1969 год, учитывая предлагаемый срок действия существующей (1972 год) системы преференций, а также в том, чтобы сравнить эту ставку с максимальной ставкой импорта, допускаемым с учетом квот. Например, если импорт 1969 года по преференциям составит 100%, а общая допускаемая квота будет составлять не более 50%, то фактическая ставка пошлины составит 50% от ставки НБН (исследование основано на средней величине между беспогшлинным импортом и импортом, подлежащим полной оплате пошлины).

Постоянный элемент в системах ЕЭС и Японии позволяет беспошлинный импорт более одной десятой от общего объема, планируемого на 1980 г. импорта из развивающихся стран, лишь по немногим видам продукции, включенным в исследование.^{47/} Непостоянный элемент общей квоты допускает в Японию от нуля до 57% планируемого импорта, а в отношении ЕЭС - от нуля до 100%, причем средняя величина будет ближе скорее к меньшему показателю, чем к большему. Поэтому, вероятно, не вызывает удивления, что фактическая преференциальная ставка пошлины для Японии и ЕЭС (за исключением Дании, Ирландии и Соединенного Королевства) оказывается наоборот значительно ближе к ставке НБН, чем к потенциальной нулевой преференциальной ставке. Для Японии фактическая ставка равняется или очень близка к ставке НБН по 15 из 23 видов продукции, в то время как фактическая ставка составляет менее половины ставки НБН лишь по трем видам продукции. Для ЕЭС фактическая ставка по оценке является меньше половины ставки НБН лишь по 8 из 23 видов продукции. Действительная ограниченность систем Японии и ЕЭС, по всей видимости, будет еще большей, поскольку при расчете не учтены многие особенности этих систем.

Выводы

Резюмируя вышесказанное, имеется большой разрыв между надеждами и фактическим положением в отношении ОСП, и полемика, вызванная этим вопросом, кажется переросла значение этого вопроса. Учитывая, что экспорт из развивающихся стран составляет лишь 6% мирового экспорта, а также что производство промышленных товаров этих стран составляет (на 1970 год) 7% мирового производства, то последствие ОСП на промышленный импорт развитых стран и на их производство будет, вероятно, ничтожным даже если в результате применения в значительной степени увеличится экспорт развивающихся стран и производство промышленных товаров этих стран. Тот факт, что развивающиеся страны тратили энергию на переговоры по вопросу ОСП, означает, что они упустили из виду другие вопросы, которые, возможно, имеют для них более важное значение, такие, например, как необходимость снять ограничения по ДСХИ и по подобным "добровольным" ограничительным соглашениям; вновь пересмотреть существующие товарные соглашения на более благоприятных условиях для развивающихся стран и достигнуть соглашения по товарам, не охваченным до настоящего времени; обеспечить, чтобы развитые страны выполнили обязательства, изложенные в международной стратегии развития; добиться равноправного участия в Специальных Правах на транзит; пополнить фонды Международной ассоциации экономического развития (МАЭР); учредить международный процессуальный кодекс по правам и обязанностям иностранных инвесторов; и установить более тесные экономические связи между развивающимися странами. Что касается распределения выгод, извлекаемых в результате применения ОСП, ясно, что из них извлекут пользу главным образом наиболее развитые из числа развивающихся стран.

Как об этом говорится в других местах Обзора, индустриализации развивающихся стран будет оказано большее содействие путем осуществления политики, направленной на рационализацию индустриализации, торговли, валютного курса и политики иностранного инвестирования. Необходимо также осуществлять политику сотрудничества между развивающимися странами в области

^{47/} Постоянный элемент Японии явно более либеральный и компенсируется за счет более высоких прогнозируемых темпов роста импорта из развивающихся стран.

индустриализации, предусматривая специальные меры в отношении наименее развитых из числа развивающихся стран. Эти шаги должны быть предприняты совместно с введением в развитых странах обширных программ по оказанию помощи в перестройке экономики, а также совместно с сокращением тарифных и нетарифных барьеров развитых стран на импорт продукции из развивающихся стран с помощью режима НБН.

Потребуется значительное время для того, чтобы осуществить подобные направления. Таким образом, потребуются усилия для того, чтобы сделать ОСН более универсальной, изменить некоторые наиболее ограничительные черты существующих систем и ввести дополнительные эффективные меры с тем, чтобы обеспечить наименее развитым из числа развивающихся стран долю в получаемых выгодах. Наряду с задачами, изложенными в Международной стратегии развития, первоочередное внимание должно быть уделено следующей деятельности:

- а) Развитые страны, еще не применившие систему преференций, должны применить ее;
- б) Система видов квот, используемых в системах ЕЭС и Японии, должна быть упрощена и либерализована или, что более предпочтительно, заменена механизмом защитительных оговорок в консультации с развивающимися странами;
- в) Страны, предоставляющие лишь частичное снижение пошлин, должны предоставить беспрепятственный ввоз импортных товаров;
- д) Следует включить в ОСН исключенную из нее продукцию, хотя могут потребоваться дополнительные механизмы защиты в консультации с развивающимися странами;
- е) Наименее развитым из числа развивающихся стран должна быть предоставлена специальная помощь, кроме существующих фондов с тем, чтобы они могли создать отрасли промышленности, которые со временем станут конкурентоспособными на международных рынках без применения системы преференций;
- г) ОСН должна быть принята в качестве долгосрочного соглашения, которое должно вводиться постепенно, поскольку пошлины НБН постепенно уменьшаются до нуля и поскольку список стран, пользующихся преференциями, сокращается, так как более развитые из числа развивающихся стран становятся развитыми странами.

Оказание помощи в перестройке экономики и непреференциальное
сокращение торговых барьеров

В рамках международного сообщества политика по оказанию помощи в перестройке экономики символически рассматривалась в качестве мер для содействия приспособлению отраслей промышленности и рабочих, которые подвергаются неблагоприятному влиянию в результате увеличения импорта промышленных изделий и полуфабрикатов.^{48/} Возможность осуществления политики в области оказания помощи в перестройке экономики рассматривается в данном документе в качестве ключевого элемента

^{48/} См. Документы Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию; том I. Заключительный акт и Доклад (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 64 II.B.11), стр. 50-51.

международной программы по увеличению экспорта готовых изделий из развивающихся стран в развитые страны с рыночной экономикой. Для ЮНИДО представляют интерес те возможности, которые могут предоставить развитые страны в оказании помощи в перестройке экономики для индустриализации развивающихся стран в сравнении с альтернативой общей системы преференций.

Основная цель политики по оказанию помощи в перестройке экономики заключается в снижении расходов переходного периода в процессе структурных изменений в промышленном секторе. В этой связи главную озабоченность вызывают структурные изменения, возникающие в результате увеличения объема импорта готовых изделий из развивающихся стран в развитые страны с рыночной экономикой. Оказание помощи в перестройке экономики в сочетании со снижением непреференциальных тарифов рассматривается в качестве альтернативы ОСП.^{49/} Основным моментом, который, возможно, привлекает в мероприятиях по оказанию помощи в перестройке экономики, заключается в том, что эти мероприятия могут содействовать преодолению политической оппозиции в отношении либерализации торговли, которая преобладает в развитых странах.

В прошлом оказание помощи в перестройке экономики часто приводило к дискриминации торговли. Внутренние субсидии предоставляли производителям особые преимущества для конкуренции с импортом. Традиционные примеры включают судостроительную промышленность в ряде развитых стран с рыночной экономикой, а также угольную и нефтедобывающую промышленность в странах ЕЭС. Субсидии, кроме сельского хозяйства, получал также ряд отраслей промышленности.^{50/} В Италии, Нидерландах, Соединенной Королевстве, Федеративной Республике Германии и во Франции оказывается помощь текстильной промышленности. К другим отраслям промышленности, получающим субсидии в развитых странах с рыночной экономикой, относятся сталелитейная, электроника, самолетостроение, целлюлозно-бумажная и кинопромышленность. В результате осуществления этих программ подрывается развитие экспорта развивающихся стран, поскольку субсидии предоставляют внутренним конкурентам преимущества в отношении себестоимости. Кроме того, воздействие такого рода программ на торговлю часто является вторичным по отношению к целям самой субсидии (например, субсидии для отраслей промышленности, находящейся в упадке, а также для отраслей промышленности, введенных в целях национальной обороны). Следовательно, эти программы обычно трудно осуществлять на международном уровне. В целом, тот вид оказания помощи в перестройке экономики, который здесь рекомендуется, противоречит политике предоставления описанной выше субсидии. Оказание помощи в перестройке экономики должно быть ориентировано на торговлю и иметь своей целью распределение ресурсов на основе экономической продуктивности. В соответствии с этим, помощь в перестройке экономики предоставлялась бы отраслям промышленности, отдельным фирмам и рабочей силе с целью их переподготовки и перемещения в более производительные отрасли промышленности. Одновременно были бы снижены торговые барьеры на непреференциальной основе. Программы по оказанию помощи в перестройке экономики в развитых странах были бы направлены на то, чтобы смягчить проблемы переходного периода, связанные с изменениями в промышленной структуре.

^{49/} Подобное предложение было выдвинуто несколькими экономистами. См., например, R. M. Stern, "Tariffs and other measures of trade control", *The Journal of Economic Literature*, vol. XI, No. 3, p. 880. Программа по оказанию помощи в перестройке экономики может сочетаться с предоставлением преференций развивающимся странам.

^{50/} R. E. Baldwin, "Nontariff distortions of international trade", in *International Trade and Finance: Readings*, ed. by R. E. Baldwin and J. D. Richardson (Boston, Little, Brown and Co., 1974), pp. 152-153.

Эффективные программы по оказанию помощи в перестройке экономики содействовали бы более рациональному распределению производственных факторов. Ресурсы были бы переключены из национальных отраслей промышленности, которые не являются конкурентоспособными по отношению к иностранным производителям, на те виды деятельности, из которых развитые страны могут извлечь сравнительную выгоду.

В мировом масштабе можно предполагать, что подобный процесс перестройки произойдет и в динамических отношениях между развивающимися странами. Поскольку развивающиеся страны воспользовались новыми возможностями для развития экспорта промышленных изделий, которые возникли благодаря либерализации торговли совместно с оказанием помощи в перестройке экономики, они также получили бы прибыль в форме более высокой производительности, более высоких поступлений по производственным факторам и более высоких поступлений в иностранной валюте.^{51/} В дальнейшем эти тенденции оказали бы положительное воздействие на развитие экспорта развитых стран в развивающиеся страны.

Рассмотрение торгового баланса

С точки зрения развитых стран, многие невыгоды связаны с системами по оказанию помощи в перестройке экономики, предназначенными способствовать структурным изменениям путем увеличения импорта готовых изделий. Озабоченность вызывает главным образом вероятность того, что увеличение импорта в развитые страны оказало бы отрицательное воздействие на торговый баланс этих стран. Однако это воздействие было бы краткосрочным. Во-первых, воздействие от перераспределения ресурсов на микропромышленном уровне в развитых странах с рыночной экономикой могло бы само по себе оказать благоприятное влияние на платежный баланс в результате новых позиций в области замены импорта или экспорта по отношению к другим развитым странам с рыночной экономикой, как это диктуется сравнительным преимуществом. Более важно то, что в существующих планах развития для ряда развивающихся стран делается упор на те виды деятельности, которые непосредственно связаны с расширением экспорта промышленных изделий и которые в то же время включают в себя компенсационные статьи, связанные со стоимостью производства и/или сальдо платежных балансов. Многие страны делают упор на развитие технологий и оказание содействия проведению научных исследований для расширения промышленности. В докладе Организации Объединенных Наций делается ссылка на следующие факты:

"В Малайзии через Национальный институт научных и промышленных исследований особое внимание уделяется приобщению и изменению существующей технологии и производственных процессов в целях удовлетворения потребностей страны и разработки новых видов использования местного сырья. В Бразилии основной упор делается на принятие всеобщей стратегии развития науки и техники, направленной на укрепление конкурентоспособности страны в секторах, зависящих от передовой техники путем непрерывного импорта техники в сочетании с интенсивными исследованиями и развитием внутри страны, в которые вовлекаются государственные исследовательские институты, крупные государственные и частные предприятия, а также университеты".^{52/}

^{51/} Предполагается, что производственные факторы в развивающихся странах являются мобильными.

^{52/} "Планирование промышленного развития: цели и политика развивающихся стран на 1970-е годы" (E/AG.54/L.67), стр. 45.

Такая деятельность в области научных и промышленных исследований повлекла бы за собой отток капитала из развивающихся стран в развитые страны с рыночной экономикой и помогла бы уменьшить отрицательное воздействие на торговый баланс развитых стран в результате либерализации торговли.

Существующая программа оказания технической помощи ЮНИДО, имеющая целью создание свободных промышленных зон, могла бы также послужить делу сглаживания отрицательного воздействия на платежный баланс развитых стран с рыночной экономикой, которые принимают снижение неспецифических тарифов.^{53/} Создание свободных промышленных зон в развивающихся странах представляет собой попытку создания индустриальной базы (обычно ориентированной на экспорт) путем концентрации инвестиционных средств на физическое сооружение заводских зданий из сборных конструкций, бани и т.д.) и фискальные стимулы (например, новое промышленное законодательство).^{54/} Во многих случаях свободные промышленные зоны повысят спрос на вложения в производство со стороны развитых стран с рыночной экономикой.

И наконец, ЮНИДО делает упор на международное субконтрантирование как средство предоставления развивающимся странам выгод от технического прогресса. Такая программа может также повлечь за собой отток иностранной валюты из развивающихся стран в развитые страны с рыночной экономикой.

Принимая во внимание все эти факторы, чистое воздействие либерализации торговли на платежный баланс развитых стран с рыночной экономикой будет, по-видимому, незначительным.

Отрицательное воздействие, которое экспорт готовых изделий из развивающихся стран оказал бы на торговый баланс развитых стран, было бы, вероятно, незначительным. Для иллюстрации предполагается, что экспорт готовых изделий из развивающихся стран^{55/} в 11 развитых стран с рыночной экономикой, перечисленных в таблице II.5, увеличивается на один миллиард долларов. Если эту сумму разделить пропорционально общему импорту готовых изделий в данные 11 развитых стран с рыночной экономикой из развивающихся стран в 1968 году, то окажется, что Соединенные Штаты Америки импортировали бы готовых изделий дополнительно на 533 миллиона долларов, Соединенное Королевство - на 160 миллионов, Федеративная Республика Германии - на 86 миллионов и Япония - на 48 миллионов долларов. В качестве процентного отношения к общему импорту каждой данной страны из всех стран мира в 1968 году эти цифры составили бы соответственно 1,6, 0,8, 0,4 и 0,2 процента. За исключением Соединенных Штатов Америки импорт увеличился бы менее, чем на 1% для каждой страны.

^{53/} См. по этому вопросу заявление Третьей конференции Арабских государств по промышленному развитию, состоявшейся в Триполи с 7 по 14 апреля 1974 года.

^{54/} ЮНИДО осуществила проект по созданию свободной промышленной зоны развития в Ливане (первая стадия осуществлена в 1970 году) и получила от других стран шесть заявок на проекты по созданию свободных промышленных зон.

^{55/} Для сравнения, ежегодное увеличение экспорта готовых изделий между странами - членами ОЭСР за последние годы колебалось от 4 миллиардов долларов до 8 миллиардов долларов. Как указывается в работе I. Little and others, *Industry and Trade in Some Developing Countries* (London, Oxford University Press, 1970), стр.286, эти изменения происходили без каких-либо серьезных трудностей для импортирующих стран.

Поскольку оказание помощи в перестройке экономики предусматривает сокращение неpreferенциальных торговых барьеров, ее значение для торгового баланса включает более широкие понятия, чем объем экспорта готовых изделий из развивающихся стран. Понятно, что развитые страны могли бы более осторожно в вопросе предоставления торговых уступок на такой широкой основе. Можно было бы ожидать более педрых уступок, если бы они предоставлялись на преференциальной основе лишь развивающимся странам. Однако совместные действия со стороны развитых стран в вопросе предоставления скидок с неpreferенциальных тарифов оказывает как положительное, так и отрицательное воздействие на торговый баланс этих стран. Экспорт развитых стран мог бы также и увеличиться. Непосредственные выгоды для промышленности могли бы проявиться в форме новых возможностей для экспорта в другие развитые страны. Как указывалось выше, согласно данной системе улучшились бы также долгосрочные перспективы на увеличение экспорта из развитых стран в развивающиеся страны.

В итоге возможное отрицательное воздействие либерализации торговли на торговый баланс развитых стран, по-видимому, преувеличивается. Воздействие экспорта готовых изделий из развивающихся стран на развитые страны, предлагающие снижение неpreferенциальных тарифов, было бы минимальным. До тех пор пока объем торговли, осуществляемый между самими развитыми странами, будет значительным, воздействие на торговый баланс этих стран будет как положительным, так и отрицательным и нет основания делать вывод, что отрицательные аспекты будут преобладать. Степень структурных изменений в промышленных секторах развитых стран зависела бы от степени неpreferенциальных скидок и могла бы регулироваться с помощью программ оказания помощи в перестройке экономики.

Перемещение рабочей силы

Перемещение рабочей силы возможно наиболее часто упоминается в системах структурной перестройки экономики, которые поехали бы за собой любую форму либерализации торговли. Хотя эта проблема не относится непосредственно к области деятельности КНИДО, она имеет слишком большое значение, чтобы не обратить на нее внимание в данной работе. Важность экспорта трудоемких экспортных готовых изделий из развивающихся стран - объем экспорта многих из данных изделий быстро увеличился бы - побудили к рассмотрению вопроса о перемещении рабочей силы в развитых странах.

Было проведено много исследований по вопросу перемещения рабочей силы в результате либерализации торговых барьеров. Выводы совпадают в том, что в целом перемещение рабочей силы не будет носить широкий характер. Рассматривается более трудная проблема, которая заключается в том, чтобы перемещение рабочей силы не шло за пределы большого числа промышленных секторов. Отдельные отрасли промышленности и регионы несли бы основную тяжесть в результате такого перемещения. В последнем исследовании КНКТАД^{56/} дается оценка на секторальном уровне, на котором отрасли по производству обувных изделий и одежды, кожи и кожаных изделий, а также в меньшей степени производство электрооборудования и основные металлообрабатывающие отрасли промышленности являются наиболее чувствительными к увеличению импорта из развивающихся стран. Эта оценка подтверждает предыдущие исследования, проведенные на макроуровне.

^{56/} UNCTAD, "Adjustment assistance measures" (TD/121/Supp.1).

Прочие расходы

Следует учитывать дополнительные расходы развитых стран в связи с осуществлением программы либерализации торговли, а также программы оказания помощи в перестройке экономики. Эти расходы включают психологические и социальные расходы на рабочих, перемещенных с места своей работы и вынужденных переместиться в результате увеличивающейся конкуренции от импорта. В то время как эти расходы являются, естественно, значительными для отдельных рабочих, в оценке указанных выше исследований не указывается, что число рабочих, подвергающихся неблагоприятному влиянию, увеличилось бы по отношению к нормальному числу перемещения рабочей силы по другим причинам. К тому же, при наличии эффективной программы по оказанию помощи в перестройке экономики полученный в результате выигрыш от торговли в мировом масштабе (например, увеличение производительности, более высокая заработная плата и более низкие цены на отдельные виды импортных товаров) будет также относиться и к рабочим и служить некоторой компенсацией.

И наконец, следует учитывать фактические расходы развитых стран на финансирование оказания помощи в перестройке экономики. До настоящего времени на многие из этих программ редко предоставлялись фонды и многие из этих программ осуществлялись в узком плане. Потребуется существенные преобразования для того, чтобы расширить сферу и усилить содержание программ по оказанию помощи в перестройке экономики.^{57/}

Тот факт, что внутренние рынки развитых стран расширяются, послужил бы причиной сокращения фактических расходов, производимых на осуществление мероприятий по оказанию помощи в перестройке экономики.^{58/} При этих условиях увеличение импорта готовых изделий не повлекло бы за собой в обязательном порядке абсолютное сокращение отечественных отраслей промышленности. Степень и характер проблем перестройки были бы менее значительными, и решение этих проблем менее дорогостоящим.

Оказание помощи в перестройке экономики в развитых странах с рыночной экономикой

Как указывалось выше, во многих развитых странах с рыночной экономикой приобретает все большее значение оказание помощи в перестройке экономики. Многие программы, предназначенные для оказания этого вида помощи, не обязательно понимаются как программы, содействующие расширению импорта готовых изделий из развивающихся стран. Принимая во внимание растущий объем потока торговли и его бесспорное значение для промышленного развития развивающихся стран, в будущем для осуществления эффективной программы необходимо оказание помощи в перестройке экономики, предназначенной для разрешения проблем, возникающих вследствие конкуренции в области импорта. Такого рода помощь могла бы представлять собой один из первых основных шагов, которые развитые страны с рыночной экономикой смогли бы предпринять в деле содействия международной системе промышленного развития.^{59/}

^{57/} Необходимость более широких программ предоставления помощи в перестройке экономики является общей, а не особой чертой данного предложения. Многие развитые страны признали этот недостаток. См., например, United States International Economic Policy in an Interdependent World, Report submitted by the Commission on International Trade and Investment Policy (Washington, D. C., July 1971), p. 67.

^{58/} Аналогично перемещение рабочей силы в результате увеличения импорта готовых изделий не будет увеличиваться в такой степени при расширении внутреннего рынка.

^{59/} Комиссия по международной торговле и политике в области инвестирования настойчиво рекомендовала Соединенным Штатам предпринять такой шаг, см. цит.соч., стр.45-65.

Второй характеристикой программы оказания помощи в перестройке экономики является то, что они осуществляются по частям. Власти на всех уровнях - национальной, местном и региональном - могут взять на себя ответственность за осуществление таких программ. Для проведения эффективной и координированной политики в области оказания помощи в перестройке экономики, связанной с конкуренцией в области импорта, было бы важно создать специальное бюро, которое имело бы средства и на которое была бы возложена ответственность за осуществление национальной программы.

И наконец, решение о выделении помощи для перестройки экономики часто определяется строгими критериями. Например, может потребоваться, чтобы отрасли промышленности и рабочие, обращающиеся за предоставлением помощи, доказали не только то, что увеличение импорта наносит им существенный экономический ущерб, но также и то, что импорт был вызван предшествующим снижением пошлин в результате торговой уступки.

Эти три аспекта - неумение установить непосредственную связь между оказанием помощи в перестройке экономики и импортом готовых изделий, недостаток координации и централизованного руководства при осуществлении помощи, а также применяющиеся строгие критерии - косвенно мешают усилиям по либерализации торговли. Перспективы индустриализации развивающихся стран зависят в большей степени от умения этих стран экспортировать готовые изделия. С течением времени возросла необходимость в либерализации тарифов. Однако без всеобъемлющих программ по оказанию помощи в перестройке экономики соображения внутреннего характера в развитых странах могут оставаться пошехой.

Ответственность развивающихся стран

При рассмотрении выгоды, которая должна быть получена от либерализации торговли, подчеркивалась ответственность развитых стран. Деятельность развитых стран может играть главную роль в деле увеличения прибылей от торговли. В то же самое время нельзя не учитывать взаимозависимость развивающихся и развитых стран; ответственность за деятельность в мировом масштабе несут все экономические группы. Осуществление одного из предложений по либерализации торговли со стороны развитых стран должно сочетаться с поправками со стороны развивающихся стран. Среди обязанностей развивающихся стран выделяется также вопрос, как изменение структуры защиты, а также вопрос изменения валютных курсов. Важность либерализации существующей структуры защиты промышленности, т.е. снижение средних ставок, выделяется в этой главе ввиду ее воздействия на структуру индустриализации и перепентим экспорта промышленной продукции.^{60/} Протекция эквивалентна субсидированию производства и потребительскому налогу и в сущности является методом изменения структуры распределения национальных ресурсов. Принятие других мер может также оказать одинаково важное воздействие на распределение ресурсов. Фактически развитие

^{60/} Здесь подразумевается, что защита включает тарифы и квоты, поскольку аргументы могут в равной степени относиться и к тем и к другим. Хотя и предполагается скрытая выгода от экспорта готовых изделий для развивающихся стран, могут быть также особые случаи, к которым это могло бы и не относиться. В таких случаях замена импорта может являться предпочтительной стратегией развития. См. раздел по интенсивности факторов и ограничение индустриализации ориентацией на экспорт (выше).

на базе интеграции не может осуществляться с помощью частичных усилий в отдельных секторах экономики. Всеобщая стратегия развития должна рассматривать экономическую систему в целом и включать изучение структурных и социальных условий.^{61/} Можно было бы подчеркнуть другие возможности. Например, упор на внутренних рынках на некоторые отрасли промышленности в развивающихся странах может представить альтернативу для стратегии развития, ориентированной на торговлю. Можно было бы сделать упор на финансовую и фискальную политику, поскольку емкость рынка зависит как от совокупного дохода, так и от распределения дохода. И наконец, воздействие крупных транснациональных корпораций на состояние торговли развивающихся стран может потребовать контроля над осуществлением торговли, если имеется тенденция оказывать сильное воздействие на передачу капитала. Поскольку некоторые из этих аспектов рассматривались другими организациями системы Организации Объединенных Наций, ниже внимание сосредоточивается на изучении структуры протекционистских барьеров развивающихся стран.

Исторические тенденции в области защиты промышленности

Существующие структуры защиты промышленности многих развивающихся стран в основном отражают исторические соображения. В некоторых случаях объяснение может быть найдено в проблемах платяного баланса, которые возникли еще в связи с экономической депрессией 1929 года. В других случаях они являются результатом экономических последствий Второй мировой войны. Для объяснения торговой политики развивающихся стран обычно прибегают к концепции замены импорта. Результаты такого рода программ защиты все еще очень окупаются. Политика в области управления и позиции относительно таких вопросов, как производительность и программы экспорта, находились под влиянием той же самой политики, и многие фирмы все еще рассматривают защиту как форму естественных льгот, которые должны им предоставляться их правительствами.^{62/}

Подобные позиции, протекционистская политика и возникающая в результате промышленная структура, типичны для стратегии развития, ориентированной на внутренние факторы. Этот подход уменьшает выгоды, получаемые от участия в международном разделении труда. Национальное производство направлено на удовлетворение внутренних нужд, и эта задача предпочитается установке, при которой делается упор или на импорт или на экспорт. Политика замены импорта является той политикой, с помощью которой осуществляется эта стратегия. Обычный подход включает высокий уровень защиты на предметы широкого потребления и более низкий уровень защиты на капиталовложения и промежуточные товары.

Позиция, ориентированная на внутренние факторы, стала в последние годы менее популярной, поскольку развивающиеся страны начали приближаться к предельным границам развития замены импорта, устанавливаемым емкостью рынка, наличием ресурсов и т.д.^{63/} Многие страны признали, что

^{61/} См. Официальные отчеты Экономического и Социального Совета, пятьдесят пятая сессия, дополнение № 9, том I, стр.88.

^{62/} Эта позиция ни в какой степени не ограничивается предпринимателями из развивающихся стран. Сопротивление либерализации торговли со стороны промышленников, которые производят товары на внутреннем рынке в развитых странах, хорошо известно.

^{63/} См., например, ЮНЕСКО, "Роль отраслей промышленности, ориентированных на экспорт, в индустриализации развивающихся стран" (Т/СОИТ/8); "Научение проблем сырья и развития" (А/АС.166/L.51); "Планирование промышленного развития: цели и политика развивающихся стран на 1970-е годы" (Е/АС.54/L.67); и Официальные отчеты Экономического и Социального Совета, пятьдесят седьмая сессия, дополнение № 4.

политика замены импорта зашла слишком далеко, оставляя после себя неэффективные вновь создаваемые отрасли промышленности, которые иногда не смогут развиваться. В то же самое время предпочтением пользуется стратегия, ориентирующаяся на внешние факторы, которая не направлена против импорта или сбыта на экспорт. Трудность заключается в том, что продолжается прежний курс (например, свободное предоставление защиты фирмам, направляющим запросы, и установление чрезмерных тарифных ставок). В следующих разделах рассматриваются некоторые противоречия между курсом, осуществлявшимся в предыдущие годы, и стратегией, ориентирующейся на внешние факторы, принятой некоторыми развивающимися странами.

Тарифная защита и экспорт готовых изделий

Экономисты выдвинули различные аргументы в пользу изменения принципа свободной торговли в целях поощрения развития индустриализации. Среди них аргумент так называемой "зарождающейся промышленности", который состоит в том, что конкуренция со стороны созданной иностранной промышленности затрудняет создание в короткий срок новой национальной промышленности, если нет тарифной защиты. Согласно второму аргументу цены на промышленные факторы производства, в особенности на невалифицированную рабочую силу, могут значительно возрасти по сравнению с ценами в других секторах экономики. В-третьих, экономисты часто утверждали, что индустриализация стимулирует наиплоднее и предлагает наиболее надежный источник государственных доходов через налогообложение.

В таблице II.19 даны средние действующие тарифные ставки по семи развивающимся странам за ряд отобранных лет.^{64/} Важно отметить тот уровень, до которого различные экономические секторы в данных развивающихся странах получили защиту. Сомнительно, чтобы какие-либо из этих аргументов в пользу защиты могли оправдать такой чрезмерно высокий уровень тарифных ставок. Рост в системе защиты для этих стран первоначально соответствовал состоянию торгового баланса. Независимо от причин установления защиты экономические последствия такого высокого уровня защиты отрицательно оказываются на механизме ценообразования, и это может стать серьезным препятствием для производительности распределения ресурсов.

^{64/} Для определения понятия действующей тарифной ставки см. сноску 22 выше.

ТАБЛИЦА II.19. СРЕДНИЕ ДЕЙСТВУЮЩИЕ ТАРИФНЫЕ СТАВКИ ДЛЯ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ ПО ОТНОШЕНИЮ К ОФИЦИАЛЬНОМУ ОБМЕННОМУ КУРСУ^{а/}
(в процентах)

Страна	Год	Потребительские товары	Полуфабрикаты	Средства производства	Все виды готовых изделий
Аргентина	1958	164	167	133	162
Бразилия	1966	230	68	31	118
Индия	1961	313 ^{б/}
Мексика	1960	22	34	55	27
Пакистан	1963/64	383	88	155	271
Филиппины	1965	94	65	80	49 ^{с/}

Источник: I. Little and others, Industry and Trade in Some Developing Countries (London, Oxford University Press, 1970), p.174.

а/ Предполагается, что в отношении Аргентины используется средний экспортный обменный курс. По Бразилии используется основной импортный курс в 2.220 крусейро.

б/ Лишь по одной шестой крупномасштабных предприятий по производству готовых изделий.

с/ Восемьдесят пять - средняя ставка действующей защиты по готовым изделиям, предназначенным только на внутренний рынок. Данные колонок относятся только к внутреннему рынку.

Аргументы в пользу тарифной защиты в соответствии с экономическим развитием обычно выдвигаются для поощрения промышленности. Для осуществления индустриализации развивающейся стране придется, возможно, изменить позицию по вопросу свободной торговли. Однако следует подчеркнуть, что все эти аргументы приводятся в пользу содействия промышленности по отношению к другим секторам и они совсем не обязательно означают поддержку защиты, которая является лишь одним средством для достижения этой цели. Переход от стратегии промышленного развития, ориентированной на внутренние факторы, к стратегии промышленного развития, ориентированной на внешние факторы, не всегда сопровождается изменением методов поощрения индустриализации. Однако из вышесказанного явствует, что защита как средство поощрения часто противоречит основным целям стратегии, ориентированной на внешние факторы, поскольку она препятствует экспорту.^{65/}

Потребляемые факторы, используемые в производстве готовых изделий на экспорт, обычно попадают под защиту, если они импортируются. Эта практика, очевидно, повышает издержки производства национального производителя. Кроме того, если производитель рассчитывает на национальных поставщиков этих потребляемых факторов, он по-прежнему находится в невыгодном положении, потому что защита позволяет национальным поставщикам назначать более высокие цены.

^{65/} Приведенные здесь аргументы обычно относятся к более мелким отраслям. Имеются законные случаи (например, вновь возникающие отрасли промышленности), в которых тарифы могут содействовать отраслям промышленности достигнуть в дальнейшем крупномасштабного производства. Рассмотрение данного вопроса концентрируется на злоупотреблении этим принципом.

ам, где вводится в действие защита на потребляемые факторы промежуточных товаров, национальные производители обычно продают их по ценам по крайней мере эквивалентным ценам на границе плюс импортная пошлина и перевозка. Поэтому экспортер готовых изделий оказывается в невыгодном положении в отношении стоимости по сравнению с иностранными конкурентами в стране, поставляющей проблемные факторы в виде промежуточных товаров или по сравнению с конкурентами в странах с более низкими тарифными ставками пошлин на эти товары. Очевидно, что экспортные возможности промышленности развивающихся стран подрываются в результате высокого уровня защиты.

Невыгодное положение с точки зрения конкурентоспособности на международных рынках не единственная отрицательная черта поощрения промышленности путем защиты. Возможности промышленности к получению иностранной валюты могут впоследствии сократиться под воздействием тарифов и валютный курс страны. Импорт уменьшается в объеме тогда, когда вводится система защиты, чем при условии свободной торговли. Следовательно, снижается также общая стоимость импорта в иностранной валюте. Стоимость валюты данной страны (валютного курса) отличается от курса, преобладающего там, где осуществляется свободная торговля. Ценность валюты завышается и это означает, что иностранная валюта стоит меньше, чем она стоила бы без осуществления контроля или защиты. В результате этого экспортеры получают меньше национальной валюты за тот же объем экспорта (стоимость в категориях иностранной валюты) по сравнению с системой свободной торговли.

Экспорт готовых изделий тоже теряет стимул под влиянием действующей защиты.^{66/} Действующая защита способствует пониманию процесса развития путем определения того воздействия, которое защита скорее оказывает на добавленную стоимость в промышленности, чем на цену защищенной и протекционистскими барьерами промышленной продукции. В данном случае защита рассматривается для процесса производства, а не для продукции и используется двумя способами. Во-первых, она способствует расширению наших знаний о том, как защита воздействует на распределение ресурсов и структуры производства. Во-вторых, она указывает на разницу в доходах рабочих и производителей от продукции, продаваемой на внутреннем рынке, и теми же видами продукции, продаваемой на международном рынке.

В нескольких последних исследованиях по вопросу о действующей защите в развивающихся странах указывалось на то, что объем защиты, предоставляемой данному промышленному процессу, неожиданно оказался выше, чем доля добавленной стоимости. Этот результат может объясняться в рамках теории действующей защиты. Учитывая наличие номинальной тарифной структуры, можно было бы предположить, что фактические тарифные ставки были бы выше в отраслях промышленности с относительно низкими номинальными тарифами на импортируемые товары и в тех отраслях промышленности, где добавленная стоимость составляет относительно малую долю от общей себестоимости всех факторов производства. Таким образом, чрезмерно высокая действующая структура тарифов нарушает механизм рыночного ценообразования и приводит к неэффективности в распределении ресурсов. Например, внутренний рынок может оказаться не в состоянии поддерживать промышленность без системы тарифов. Однако при наличии тарифов (высокие действующие ставки и низкая добавленная стоимость) промышленность могла бы быстро развиваться за счет высокой стоимости производства единицы продукции. В некоторых случаях защита может сделать вложения чрезвычайно выгодными.

^{66/} См., например, Обзор промышленного развития, т. III (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.71.II.B.15), стр. 61.

Эти тарифы могли бы быть оправданными, если бы данные отрасли промышленности могли рассматриваться как оправданные вновь возникающие отрасли промышленности или могли соответствовать признанным экономическим и социальным критериям (например, национальная оборона). Однако в той степени, в какой внутренние ресурсы путем защиты размещаются неэффективно, затрудняется способность промышленности к успешной конкуренции на экспортных рынках.

Тот факт, что чрезмерные ставки защиты не обеспечивались отдельными отраслями промышленности также имеет воздействие на определенные виды подхода к экспортным возможностям, которые принимаются отдельной фирмой. Многие фирмы занимают монополистическую или олигополистическую позицию на внутреннем рынке благодаря протекции. Их ставка на единицу дохода гораздо выше для внутренней продажи, чем для экспорта, хотя они смогут выгодно сбывать экспортные товары по конкурентоспособным международным ценам. Обычная реакция в таких случаях заключается в том, чтобы держать производство на относительно низком уровне и концентрироваться на более выгодном внутреннем рынке.

В итоге тарифная политика многих развивающихся стран в целом еще не принесла желаемых результатов в рамках распределения ресурсов. Это однако не должно скрывать тот факт, что отдельные группы в рамках этих стран получили выгоду. Кроме того, эти установки в некоторых случаях фактически служили тому, чтобы сдерживать экспортные стимулы промышленников. Потребуется пересмотр политики развивающихся стран в области торговли с тем, чтобы она заняла соответствующее место в свете задач в области индустриализации этих стран. В то же самое время чрезмерное поощрение расширения экспорта готовых изделий может препятствовать планам развития, как в прошлом чрезмерная защита препятствовала импорту. Важным также является тот факт, что развивающиеся страны должны учитывать взаимосвязь между тарифной политикой и валютным курсом. Одновременно потребуется пересмотр валютного курса, который должен совмещаться с новой политикой в области торговли.

ЭКСПОРТ ГОТОВОЙ КЛЕБКИ (КОДЫ 5-8) ИЗ 10 РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В 11 РАЗВИТЫХ СТРАН С НИЖИМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ
 Добавление
 (в тысячах долларов)

Страна (код)	Гонимые		Курлякские		Мексика		Сингапур		Индонезия		Бразилия		Аргентина		Египет		Итого
	1971 г.	1965 г.	1971 г.	1965 г.	1971 г.	1965 г.	1971 г.	1965 г.	1971 г.	1965 г.	1971 г.	1965 г.	1971 г.	1965 г.	1971 г.	1965 г.	
512	118	-	1 417	3 506	1 028	11 106	1 300	-	-	-	4 130	11 161	9-4	1 178	-	-	-
513	-	-	-	-	-	13 578	21 732	-	-	-	468	-	-	-	-	-	-
514	-	-	-	588	121	281	1 137	-	-	-	126	226	-	-	-	-	-
515	-	-	751	610	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
521	-	-	-	-	200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
522	-	-	-	888	114	126	113	-	-	-	67	126	9-4	9-261	-	-	-
523	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
533	-	-	-	-	-	11 121	12 820	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
541	136	307	2 436	1 844	1 286	3 970	3 263	34	-	-	3 421	2 218	44	3 339	-	-	-
551	866	3 542	71	2 820	-	-	-	156	-	-	-	3 372	-	1 371	1 946	-	-
561	-	-	-	436	-	-	-	237	-	-	-	-	-	-	-	-	-
564	-	-	56	-	-	-	-	-	-	-	222	3	91	-	384	-	-
565	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
571	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
581	411	182	-	-	192	127	198	-	-	-	-	-	178	142	-	-	-
591	17	108	-	-	-	828	2 170	-	-	-	9 143	11 439	-	128	-	-	-
599	114	126	241	383	106	4172	11 827	-	-	126	11 846	10 091	10 091	121 084	-	-	-
Итого	1 442	6 442	9 970	11 364	4 556	41 726	11 827	132	126	126	11 846	10 091	10 091	121 084	-	-	-

Продолжение см. стр. 94

ДОБАВЛЕНИЯ ПОСЛЕДНЕГО

№	Полное наименование	Единица измерения	Количество	Цена	Сумма	НДС	Итого
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61
62
63
64
65
66
67
68
69
70
71
72
73
74
75
76
77
78
79
80
81
82
83
84
85
86
87
88
89
90
91
92
93
94
95
96
97
98
99
100

Добавление (продолжение)

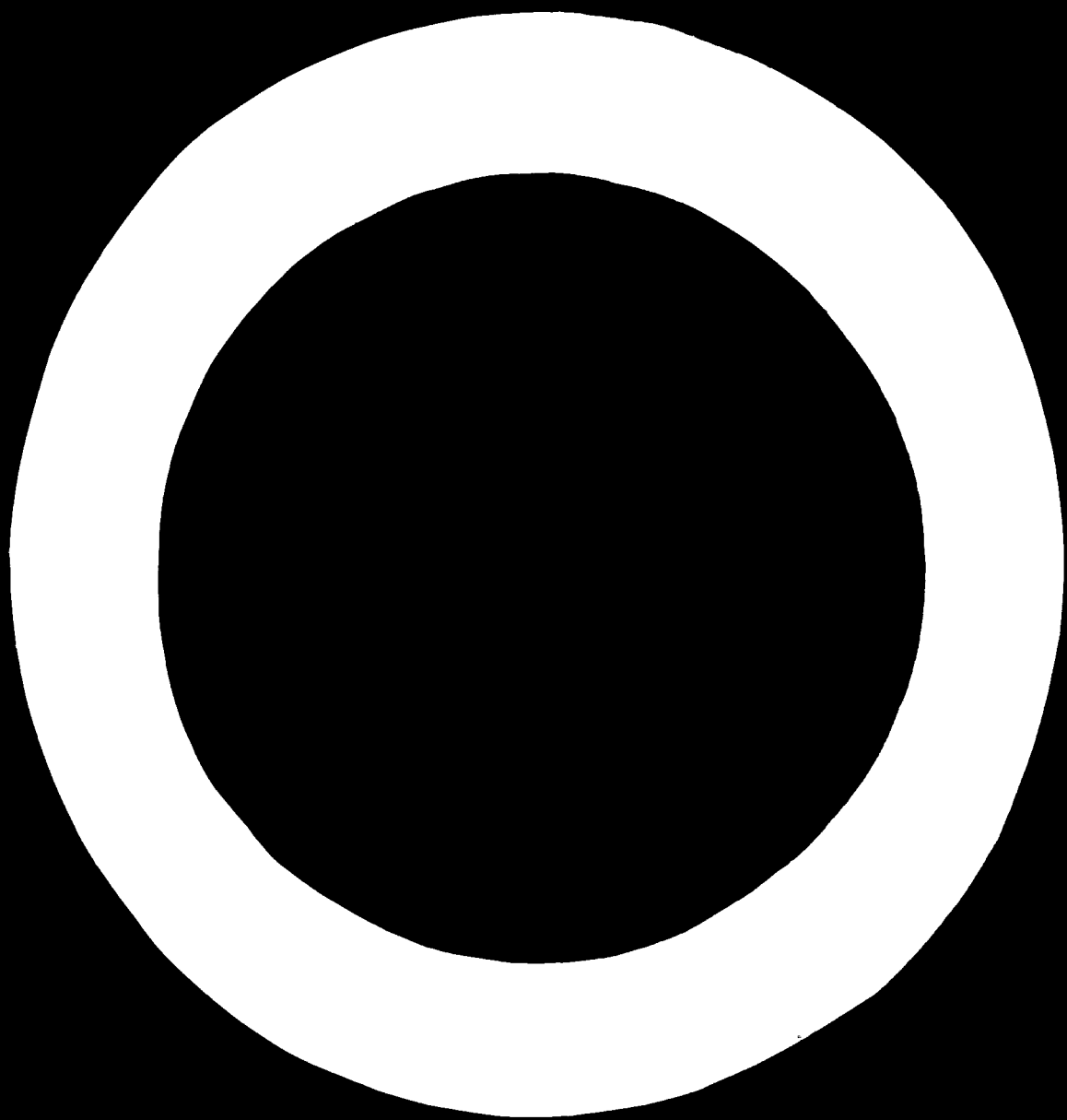
Продукция № п/п	Годовые		Итого		Масла		Жирные кислоты		Давление		Средняя температура		Итого
	1965	1971	1965	1971	1965	1971	1965	1971	1965	1971	1965	1971	
Всего в транспортное оборудование (7)													
711	449	94	968	1 941	-	1 374	13	-	1 4	196	31	8	1 374
712	-	-	-	-	-	4 4	3 8	-	-	-	38	-	-
714	181	22 820	654	2 322	-	392	1 446	1 11	1 11	-	-	-	-
715	-	-	-	1 382	-	1 382	141	-	-	-	-	-	-
717	-	331	-	331	32	520	-	-	-	-	1 18	-	-
718	-	-	-	-	-	47	-	-	-	-	-	1 11	-
719	849	2 513	947	2 309	-	794	1 107	1 12	1 12	1 814	-	-	-
722	2 748	1 21	14	1 525	-	1 419	2 102	200	-	-	-	-	-
723	-	2 66	-	1 2	-	1 2	-	-	-	36	-	-	-
724	25 367	111 347	61	794	479	970	1 1	1 42	1 42	1 1	1 1	1 1	1 1
725	-	3 246	-	-	-	-	1 1	1 19	-	-	-	-	-
726	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
729	1 34	71 129	492	1 334	1 34	47 178	40	1 41	1 41	1 41	1 41	1 41	1 41
731	-	-	-	-	-	-	127	-	-	-	-	-	-
732	102	74	-	-	-	145	25 37	-	-	38	3 11	40	-
733	203	457	-	203	-	49	1 8	-	-	-	-	-	-
734	360	121	146	218	-	1	31	1 1	1 1	2 4	1 18	1 1	33
735	3 587	7 158	159	-	-	11	832	-	4 91	-	-	-	3 61
Итого	50 215	228 888	4 088	12 903	921	57 492	3 338	21 931	-	97 781	94	8 48	1 11

Численный итог

Добавление (продолжение)

Продукция (в т.т.)	Грузия		Восток		Карабахская Республика		Менглия		Зангезур		Тавристан		Бурятия		Армения		Итого	1946 г.
	1945 г.	1946 г.	1945 г.	1946 г.	1945 г.	1946 г.	1945 г.	1946 г.	1945 г.	1946 г.	1945 г.	1946 г.	1945 г.	1946 г.	1945 г.	1946 г.		
Другие готовые изделия (в т.т.)	10 280	14 874	112	327	-	-	876	4 949	-	-	-	-	-	121	-	-	-	-
012	5 804	7 120	128	538	-	366	1 476	7 664	-	-	-	-	-	1 471	118	-	-	-
021	21 977	41 808	-	1 590	-	3 186	295	3 262	-	-	-	-	-	389	362	-	-	-
031	285 363	805 301	4 476	15 051	16 684	227 804	571	39 612	25 980	514	5 676	-	-	3 584	1 039	811	146	-
041	-	-	-	-	-	-	282	-	-	-	-	-	-	560	271	-	-	-
042	23 088	95 467	2 666	8 189	3 740	31 785	724	10 376	1 179	3 369	396	25 371	-	1 371	111	111	226	-
051	5 080	12 360	392	987	-	1 788	-	1 886	2 430	592	2 337	-	-	461	113	111	-	-
061	216	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	264	-	-	-	-
062	609	622	269	863	134	-	367	1 122	-	-	-	-	-	137	-	-	-	-
063	1 331	15 313	-	-	-	-	-	-	564	-	-	-	-	223	-	-	-	-
064	-	1 847	-	394	224	5 625	1 306	12 522	1 466	-	-	241	-	328	-	-	-	-
071	-	-	-	78	-	182	1 192	4 494	3 106	-	-	-	-	114	527	1 6	11	-
072	1 149	8 956	448	78	-	-	-	-	-	-	-	-	-	325	-	-	-	-
078	11 968	53 789	-	129	292	2 549	110	2 303	-	-	-	-	-	1 552	-	-	-	-
079	54 717	188 400	209	1 355	182	3 888	157	25 308	1 839	2 39	6 763	-	-	-	-	-	-	-
079	120	189	-	-	-	146	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
079	48	2 319	1 142	1 152	-	565	821	1 983	-	-	-	-	212	887	218	3 962	152	137
079	8 969	27 991	207	1 763	-	489	211	1 664	-	-	-	-	254	888	-	-	-	-
079	72 493	159 854	231	961	3 795	58 382	1 150	2 952	8 208	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Итого:	538 726	1 367 705	1 281	33 819	24 361	348 228	11 237	118 547	44 825	4 746	17 845	1 797	36 288	51	1 748	1 499	1 770	838
в т.ч.:	191 578	1 862 744	488 381	566 771	58 184	642 776	183 762	590 615	367	164 732	-	-	-	-	-	-	-	-

Источники: Армения - ГИИХ АССР, 1946 г. № 1, стр. 108-110.
 Карабахская Республика - ГИИХ АССР, 1946 г. № 1, стр. 108-110.
 Зангезур - Статистический отдел ГИИХ АССР, 1946 г. № 1, стр. 108-110.
 Бурятия - Статистический отдел ГИИХ АССР, 1946 г. № 1, стр. 108-110.
 Армения - Статистический отдел ГИИХ АССР, 1946 г. № 1, стр. 108-110.



III. ЗАДАЧИ В ОБЛАСТИ ЗАНЯТОСТИ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ

A. ТЕНДЕНЦИИ ЗАНЯТОСТИ В ОБЛАСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Наблюдающийся в настоящее время рост числа людей, стремящихся получить работу в секторе обрабатывающей промышленности и в других связанных с ней отраслях деятельности, представляет еще одну трудность для развивающихся стран. Проблема, о которой много говорят, заключается в том, что не только промышленность, но также и вся экономика развивающихся стран развивались недостаточно высокими темпами или были недостаточно широко рассредоточены, чтобы поглотить новые притоки рабочей силы. Многие развивающиеся страны могли бы повысить темпы развития, и в то время как они переживают быстрый рост народонаселения, организационные факторы часто препятствуют более широкому использованию рабочей силы в промышленности и в других секторах.

Ошибочно возлагать ответственность за ликвидацию безработицы только на один сектор, такой, как промышленность. Здесь вовлечены и должны быть решены более широкие проблемы, включая основную проблему установления пропорции производства всех товаров и услуг и их распределения между всеми странами мира. Процесс индустриализации помогает не только создавать занятость, но также осуществлять структурные изменения в экономике, которые позволяют сохранять высокие темпы роста занятости и производстве в течение длительного времени, а также решать другие задачи в области развития.

Быстрый рост народонаселения в развивающихся странах (см. таблицу III.1) сопровождается миграцией из сельских в городские районы, причем темпы роста городского населения почти везде превышали темпы роста народонаселения в целом, особенно в Африке и Латинской Америке. Совокупные данные по 56 странам показывают, что с 1960 года по 1970 год, как указано в таблице III.1, ежегодные темпы роста городского населения равнялись 4,3%, народонаселения в целом - 2,7% и сельского населения - 2,1 процента.

В шестидесятые годы темпы роста рабочей силы 56 развивающихся стран были ниже, чем темпы роста народонаселения в целом и составляли 2,0% в год. Рабочая сила, используемая в промышленности (включая горнорудную промышленность, обрабатывающую промышленность, производство электроэнергии, предприятия коммунального обслуживания и строительную промышленность^{1/}), увеличилась в среднем на 4,4 процента. В период с 1960 года по 1970 год доля населения, занятая в промышленности, от рабочей силы в целом возросла с 12 до 15 процентов.^{1/} В Африке, а также в Южной и Восточной Азии наблюдалось большое различие между темпами роста рабочей силы в целом и рабочей силы, занятой в промышленности. Быстрый рост промышленной рабочей силы в Азии имеет важное значение из-за большого населения этого региона.

Рост занятости в обрабатывающей промышленности по экономическим группам повлек значительные изменения, происходившие из года в год в течение конца шестидесятых годов (см. таблицу III.2). В 1970 году темп роста в развивающихся странах был гораздо выше, чем в развитых странах с рыночной экономикой и в странах с централизованной плановой экономикой; и из трех развивающихся регионов Азия имела особо высокие темпы роста, составлявшие примерно 3,5 процента. В 1971 году, за который имеется не много подробных статистических данных,

^{1/} Эти цифры относятся к экономически самостоятельному населению, занятому в промышленном секторе в широком смысле этого слова и включающему помимо лиц, участвующих в работе промышленных предприятий, также население, занятое в кустарной промышленности, в ремесленном секторе и надомников, на долю которого в развивающихся странах часто падает больше половины занятости в промышленности.

ТАБЛИЦА III.1. РОСТ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И РАБОЧЕЙ СИЛЫ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ, 1960-1970 ГГ.^а
(В процентах)

Регион	Народонаселение		Рабочая сила ^б				
	Среднегодовой темп роста, 1960-1970 гг.	Сельское население	Среднегодовой темп роста, 1960-1970 гг.	Занятая в промышленности, в процентном отношении к рабочей силе в целом			
В целом	Городское население	Сельское население	В целом	Занятая в промышленности ^с			
Латинская Америка	2,9	4,5	1,1	2,3	3,7	20	22
Страны Карибского бассейна	2,3	4,5	1,1	1,5	2,6	25	29
Африка	2,6	5,1	2,1	2,1	4,6	8	10
Восточная Азия	2,6	3,9	2,3	2,0	4,7	11	14
Ближний и Средний Восток	3,0	5,1	1,8	2,3	4,2	20	24
В среднем	2,7	4,3	2,1	2,0	4,4	12	15

Источник: "Industrialization and development: progress and problems in developing countries" (ЖАС.54/1.61).

^а Данные приводятся по 56 странам, на долю которых приходится 75% населения всех развивающихся стран. Латинская Америка: Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гаити, Гватемала, Гондурас, Доминиканская Республика, Колумбия, Коста-Рика, Никарагуа, Панама, Парагвай, Сальвадор, Уругвай, Чили. Страны Карибского бассейна: Барбадос, Гайана, Суринам, Тринидад и Тобаго, Ямайка. Африка: Берег Слоновой Кости, Габон, Заир, Замбия, Кения, Либерея, Ливийская Арабская Республика, Малагаскар, Малави, Мавритий, Марокко, Нигер, Нигерия, Объединенная Республика Кameron, Объединенная Республика Танзания, Сьерра-Леоне, Того, Тунис, Уганда. Восточная Азия: Барма, Гонконг, Индия, Индонезия, Корея, Республика Корея, Таиланд, Филиппины, Сингапур, Япония. Ближний и Средний Восток: Иордания, Иран, Ирак, Кувейт, Саудовская Аравия, Сирийская Арабская Республика.

^б Экономически самодеятельное население.

^с Включая горнодобывающую промышленность, обрабатывающую промышленность, электроэнергию, газ и воду и строительную промышленность.

знятость несколько снизилась в развитых странах с рыночной экономикой, на которых отрицательно повлиял спад деловой активности. В том же самом году вслед за годом, принесшим небольшие изменения, занятость возросла в странах с централизованной плановой экономикой. В течение четырех- и пятилетних периодов (1967-1970 гг. и 1967-1971 гг.) по экономическим группам проявились более долгосрочные тенденции годовых темпов роста. В Латинской Америке при среднегодовом темпе роста в 2,4% наблюдался самый быстрый рост занятости в промышленности, вслед за данным регионом близкий к этому рост занятости имели страны с централизованной плановой экономикой. Развитые страны с рыночной экономикой имели самый низкий темп роста, что и не удивительно, поскольку их промышленная база уже достигла уровня полного развития, на котором нельзя было ожидать быстрого роста занятости в промышленности. Более того, часто трудно найти достаточно емкие рынки сбыта для многих товаров широкого потребления, производимых странами этой экономической группы. Помимо этого в развитии этих стран обрабатывающая промышленность не играет такой решающей роли, какую она играла в предыдущие десятилетия. В странах с централизованной плановой экономикой, где упор делался на промышленное развитие, наблюдался постоянный рост занятости в промышленности.

ТАБЛИЦА III.2. РОСТ ЗАНЯТОСТИ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ПО РЕГИОНАМ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ ГРУППАМ, 1967-1971 ГОДЫ
(Среднегодовые темпы роста, в процентах)

	1967 г.	1968 г.	1969 г.	1970 г.	1971 г.	1967-1971 гг.
<u>Развивающиеся страны</u>	3,6	1,7	1,7	3,3	...	2,3 ^а
Латинская Америка	4,4	2,5	1,6	3,2	...	2,4 ^а
Азия	2,7	0,9	0,9	3,5	...	1,7 ^а
Африка
<u>Развитые страны с рыночной экономикой</u>	-0,9	0,9	2,8	1,8	-0,9	1,2
<u>Страны с централизованной плановой экономикой</u>	3,6	3,5	2,5	0,8	2,4	2,3
Во всем мире	0,9	1,8	2,7	1,7	...	2,1 ^а

Источник: Основана на данных, представленных Статистическим отделом Организации Объединенных Наций.

а/ 1967-1970 годы.

В развивающихся странах среди основных промышленных секторов (см. таблицу III.3) занятость в секторе использования электричества, газа и воды росла наиболее быстро в период с 1965 года по 1970 год, с темпами роста в 4,4 процента. Удивительно, что несмотря на тот факт, что тяжелая обрабатывающая промышленность обычно является более капиталоемкой, занятость в этом секторе в течение данного периода расширилась более быстро, чем в легкой обрабатывающей промышленности, причем темпы роста в ней составляли 3,9% по сравнению с 1,8% в легкой обрабатывающей промышленности.

В развивающихся странах некоторые отрасли легкой обрабатывающей промышленности, такие, как отрасли по производству текстильных изделий, изделий из дерева и мебели, обычно являются трудоемкими. И в отличие от этого некоторые отрасли тяжелой обрабатывающей промышленности, например, промышленность по производству бумаги и изделий из бумаги и по очистке нефти, относятся к очень капиталоемким. Металлургическая и химическая отрасли промышленности также являются капиталоемкими и имеют тенденцию создавать относительно меньшую занятость, чем многие отрасли легкой промышленности. Разделение по классификации отраслей промышленности на отрасли легкой и тяжелой промышленности не означает, что они являются или капиталоемкими, или трудоемкими; это определение несколько произвольно и не учитывает различия в степени обработки продукции или в соотношении, которое существует между всеми видами выпускаемой продукции.

ТАБЛИЦА III.3. РОСТ ЗАНЯТОСТИ В ОСНОВНЫХ СЕКТОРАХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ, 1960-1970 ГОДЫ
(Среднегодовые темпы роста, в процентах)

Сектор	МСХ	Развивающиеся страны			Латинская Америка			Азия		
		1960-1965 гг. 1970 гг.	1965-1970 гг. 1970 гг.	1960-1965 гг. 1970 гг.	1960-1965 гг. 1970 гг.	1960-1965 гг. 1970 гг.	1960-1965 гг. 1970 гг.			
Промышленность в целом	2-4	4,1	2,4	3,4	...	3,5	3,2	...	1,6	2,6
Горнодобывающая промышленность	2	0,2	0,6	4,0	0,0	4,2
Обработка металлов в целом	3	4,3	2,4	3,3	1,8	3,6	3,2	4,6	1,8	3,5
Легкая обрабатывающая промышленность	31-33, 342, 355, 356, 39	3,7	1,8	3,5	1,4	3,7	3,2	4,2	0,9	2,7
Тяжелая обрабатывающая промышленность	341, 351-354, 36-38	5,8	3,9	3,0	2,6	3,7	4,7	6,6	3,7	3,0
Электроэнергия, газ и вода	4	4,0	4,4	2,4	2,5	5,1	3,7	1,6

Источники: Основана на Statistical Yearbook, 1972 год (названия Организации Объединенных Наций, в продаже под номером 73.XVII.1) и на дополнительных данных, предоставленных Статистическим отделом Организации Объединенных Наций.

В действительности тяжелая промышленность в развивающихся странах не выпускает ту разновидность средств производств, которая характерна для стран с высокоразвитой промышленностью. Для нее скорее характерно производство потребительских товаров длительного пользования и промышленных полуфабрикатов для использования в производстве товаров широкого потребления. Если взять три развивающихся региона, то в течение периода с 1965 года по 1970 год в Латинской Америке и Азии занятость в секторе тяжелой обрабатывающей промышленности росла примерно теми же темпами, в 3,7 процента. С другой стороны, с точки зрения темпов роста занятости в легкой промышленности между этими двумя регионами была большая разница: темпы роста в Латинской Америке приблизительно равнялись темпам роста в тяжелой обрабатывающей промышленности, в то время как темпы роста в Азии были около 1% в год.

Несмотря на незначительные размеры промышленной базы во многих развивающихся странах занятость в обрабатывающей промышленности росла быстро. В целях лучшего изучения этого явления для исследования были отобраны 26 развивающихся стран, по которым имеются примерно сравнимые данные. Результаты приведены в таблице III.4. В течение периода с 1963 года по 1970 год на эти страны приходилось около 65% всего населения и около 55% общего валового внутреннего продукта всех развивающихся стран.^{2/} По нескольким странам данные охватывают период лишь трех или четырех лет, этот факт обычно ограничивает полезность имеющихся данных. Более чем в одной трети из этих стран темпы роста занятости в промышленности превышали 9 процентов. Более того, в большинстве из этих стран темпы роста занятости были значительно выше средних темпов роста для всех развивающихся стран^{3/} (см. таблицу III.3). При толковании этих темпов роста занятости следует иметь в виду, что данные цифры относятся к "организованному сектору обрабатывающей промышленности". В той степени, в какой организованный сектор обрабатывающей промышленности заменил ремесленный сектор, часть зарегистрированного роста занятости в организованном секторе обрабатывающей промышленности представляет собой лишь замену занятости в ремесленном секторе.

Вообще в странах с более высокими темпами роста занятости в обрабатывающей промышленности наблюдались более высокие темпы расширения занятости в отраслях как легкой, так и тяжелой обрабатывающей промышленности (см. таблицу III.4). Однако примерно в двух третях из этих стран занятость в тяжелой промышленности росла более быстрыми темпами, чем в легкой промышленности. Это частично объясняется тем, что объем производства отраслей тяжелой обрабатывающей промышленности имеет тенденцию увеличиваться быстрее, чем объем производства отраслей легкой обрабатывающей промышленности. Обычно более быстрый рост занятости в отраслях тяжелой промышленности в свою очередь приводит к увеличению доли этого сектора в общей занятости населения в обрабатывающей промышленности (см. таблицу III.5). Однако, несмотря на этот рост, в конце 60-х годов на долю отраслей легкой промышленности приходилось более половины общей занятости населения в обрабатывающей промышленности во всех перечисленных странах, за

^{2/} См. "Industrialization and development: progress and problems in developing countries" (E/AC.54/L.61), p.66.

^{3/} Сокращение занятости в обрабатывающей промышленности, отмеченное в Сирийской Арабской Республике и в Доминиканской Республике, не показательно для темпов роста за этот период.

ТАБЛИЦА III.4. РОСТ ЗАНЯТОСТИ В ОТРАСЛЯХ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
26 ОТДЕЛЕННЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН, 1963-1970 ГГ. В
(Среднегодовые темпы роста, в процентах)

Страна или территория	Обрабатывающая промышленность в целом	Легкая обрабатывающая промышленность	Тяжелая обрабатывающая промышленность
Сенегал	17,6	15,8	19,2
Вьетнам	13,9	11,6	16,7
Западная Индонезия	11,9	16,1	8,9
Корейская Республика	11,4	10,8	12,1
Гондурас	11,1	9,9	17,0
Объединенная Республика Танзания	9,9	11,1	4,6
Нигерия	9,6	10,9	7,0
Тайланд	9,3	7,9	12,9
Бразил	9,2	9,9	7,4
Тунис	7,9	10,0	4,8
Пакистан	7,7	7,5	8,4
Сальвадор	6,6	5,7	11,8
Ирак	6,5	7,9	5,1
Бразилия	6,4	5,3	8,5
Эквадор	6,1	5,1	9,1
Индия	6,0	5,0	7,4
Уганда	5,2	5,1	6,1
Филиппины	4,3	4,3	4,1
Чили	4,2	3,2	5,6
Пакистан	3,5	3,8	2,9

Таблица III.4. (продолжение)

Страна или территория	Обработываемая промышленность в целом	Легкая обрабатывающая промышленность	Тяжелая обрабатывающая промышленность
Перу	3,1	1,4	6,0
Колумбия	2,6	1,6	3,9
Индия	2,3	-0,1	5,3
Бразилия	1,6	0,7	2,7
Сирийская Арабская Республика	-0,7	-0,9	0,5
Доминиканская Республика	-2,9	-3,1	2,4

Источники: "Industrialization and Development: progress and problems in developing countries" (WAS.54/L.61).

а/ Для ряда стран берутся различные периоды времени. Первым годом рассматриваемого периода для Шри Ланка и Объединенной Республики Танзании является 1966 год, а для Сирийской Арабской Республики - 1967 год. Последним годом рассматриваемого периода для Колумбии, Доминиканской Республики, Ирака, Норландии, Западной Малазии, Нигерии, Уганды и Объединенной Республики Танзании является 1969 год; для Бразилии, Ирана, Гондураса и Пакистана - 1968 год; и для Чили, Индии и Перу - 1967 год.

Данные показывают "число лиц, занятых" в организованном секторе обрабатываемой промышленности. В это понятие включены работающие владельцы, активные деловые партнеры и неоплачиваемые работники семейных предприятий, а также постоянные служащие; наемники исключены. Исключенными являются Чили, Ирак и Пакистан, где данные относятся к "работавшим по найму"; в эту категорию включаются все лица, занятые на работе, кроме работающих владельцев, активных деловых партнеров, несущих ответственность работников семейных предприятий и наемников.

б/ В легкую обрабатываемую промышленность включены следующие отрасли промышленности: пищевая промышленность, производство напитков и табачная промышленность (МЭК 31); текстильные изделия, одежда, кожа и обувь, включая резиную или синтетическую обувь (МЭК 32); изделия из дерева и мебели (МЭК 33); и бумага и изделия из бумаги, полиграфическая промышленность и издательское дело (МЭК 34).

в/ К тяжелой обрабатываемой промышленности относятся следующие отрасли промышленности: химикаты и химические продукты (МЭК 35); неметаллические минеральные продукты, исключая продукты переработки нефти и угля (МЭК 36); металлургическая промышленность (МЭК 37); металлообрабатываемая промышленность, машиностроение и производство оборудования (МЭК 38).

д/ Включая данные по Бангладеш.

ТАБЛИЦА III.4. ДОЛЯ ОБЪЕМАХ ПРОДУКЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВОВАЮЩИХ ОБЛАСТЕЙ В ОБЩЕМ ПРОДУКЦИИ
 ПЕРИОДА ЗАБОР ДАННЫХ ПО ПРАВИТЕЛЬСТВУЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ПЕРИОДЫ ДО И ПОСЛЕ
 ПРАЗДНИКАМИ ПО ПРАВИТЕЛЬСТВУ (1963-1970 гг.)
 (в процентах)

Наименование страны	Летовой прирост стоимости промышленности		Разница в приростах промышленности	
	1963 г.	1970 г.	1963 г.	1970 г.
Мальдивы	47	42	13	8
Италия	77	72	43	48
Восточная Малайзия	38	47	69	53
Кувейт (неопубликованно)	58	56	42	44
Судан	84	80	16	20
Республика Танзания	81	84	19	14
Сингапур	63	68	37	32
Тайвань	75	68	25	32
Иран	70	72	30	28
Тунис	57	65	43	35
Папуа	75	74	25	26
Фальсдор	87	82	13	18
Ирак	49	53	51	47
Иордания	68	64	32	36
Эквадор	77	72	23	28
Кения	59	55	41	45
Уганда	86	85	14	15
Филиппины	70	71	30	29
Чили	59	57	41	43
Пакистан	69	70	31	30
Перу	56	59	34	41
Колумбия	61	58	39	42
Индия	59	53	41	47
Бразилия	53	50	47	50
Сирийская Арабская Республика	84	84	16	16
Доминиканская Республика	96	94	4	6

Источник: "Industrialisation and development: progress and problems in developing countries" (E/C.S.54/L.61).

д/ Названия стран даны в соответствии со степенью уменьшения годовых темпов роста общей занятости в обрабатывающей промышленности. Что касается различий в рассматриваемых периодах времени и в других определениях, см. сноски к таблице III.4.

в среднем двух — Малайзии и Сингапуре.¹ Тем не менее, в ряде развивающихся стран, особенно в странах группы Грэнду, доля занятости в быстроразвивающейся промышленности остается еще и десятилетиями в развивающейся промышленности приблизительно в 100 процентах. Вода, электричество, транспорт, традиционная промышленность более развитыми, или странами, где минеральные ресурсы израсходованы. Например, в 1970 году эти доли в Бразилии достигли 100 процентов, а в Индии и Иране — 47 и 40 процентов; в том же году показатели по Филиппинам и Корее южной (Южная Корея) были также за пределами 100 процентов. В таких странах, как Сальвадор, Гватемала, Гондурас и Оганде (Южная Африка), Тунисия, и в ряде других на более ранней стадии процесса индустриализации, эти доли также и в настоящее время минимальны. При этом надо иметь в виду, что эти доли относятся к развивающейся промышленности.

Имеющиеся данные говорят о том, что за последние годы в этих развивающихся странах доля занятости в обрабатывающей промышленности увеличивалась медленно или умеренно высокими темпами. Увеличение следует рассматривать в свете того факта, что за исключением Сингапура и Гондураса, в этих странах есть в основном предприятия, занятые производством товаров, и в основном предприятия, занятые производством товаров, и в основном предприятия, занятые производством товаров. В этих странах доля занятых в промышленности в среднем составляла менее 10% рабочей силы страны, переключенных в основном в группу. В то время как в этих странах цифра равнялась менее 5%, а для нескольких из них оставалась менее 1%.

Если сделать оценку темпов роста занятости по секторам, то можно увидеть следующее: в этих странах секторы промышленности, где рост объема производства был особенно высоким, были теми секторами с самыми высокими темпами роста занятости (см. таблицу III). В Латинской Америке секторами с высокими темпами роста относятся отрасли по производству изделий из металла и сталлургическая промышленность. В течение Первого десятилетия развития организации по подгонке к изменениям темпы роста добавленной стоимости по этим отраслям промышленности были в среднем 10,4 и 7,1 процентов в год; занятость в этих отраслях промышленности увеличилась в среднем на 3,5% в год. В эти две широкие категории промышленности включены производство алюминия, легкая металлургия и машиностроение, включая как производство электрических, так и производство машин и производство транспортного оборудования. В течение этого периода высокие темпы роста занятости также наблюдались в таких отраслях промышленности, как производство химических, производство продуктов переработки нефти, производство изделий из резины и т.д., производство бумаги, в полиграфической промышленности и в издательском деле.

И наоборот, в более традиционных видах деятельности, существующих в развивающейся промышленности, наблюдалось незначительное изменение занятости, за исключением производства пищевых продуктов, напитков и изделий из табака. В текстильной промышленности стран Латинской Америки в занятости отмечался лишь незначительный рост, в то же время добавленная стоимость ежегодно возрастала на 4 процента. Расхождение в данных по добавленной стоимости и занятости частично, несомненно, объясняется повышением производительности труда, что неизбежно зависит, например, и снижения спроса на рабочую силу в текстильной промышленности. Повышение эффективности производства можно отнести за счет новой технологии, заложенной в новом оборудовании, за счет преимуществ крупномасштабного производства и даже за счет наличия смежных или обслуживающих предприятий, хотя влияние последнего фактора возможно было бы трудно определить.

4/ Общая занятость в обрабатывающей промышленности, нашедшая отражение в этих статистических данных, обычно касается лишь занятости на более современных и более крупных предприятиях. Как правило, в ней не охватываются лица, работающие на предприятиях, где имеется менее пяти человек, и надомники, которые составляют значительную часть общего экономически самостоятельного населения, занятого в обрабатывающей промышленности развивающихся стран. Эти подсекторы обрабатывающей промышленности подпадают под категорию легкой обрабатывающей промышленности; если бы данные по ним были включены в данные по общей занятости, то доля легкой обрабатывающей промышленности в общей обрабатывающей промышленности значительно возросла и, наоборот, доля тяжелой обрабатывающей промышленности сократилась бы.

5/ См. "Industrialisation and development: progress and problems in developing countries" (E/CN.54/L.61), p. 71.

ТАБЛИЦА III.6. РОСТ ЗАНЯТОСТИ И ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ, 1960-1970 гг.
(Среднегодовые темпы роста в процентах)

Код	Товарная группа	Латинская Америка		Азия		Африка	
		Занятость	Добавленная стоимость	Занятость	Добавленная стоимость	Занятость	Добавленная стоимость
31	Пищевые продукты, напитки и изделия из табака	3,4	4,7	1,9	3,7	5,8	...
321	Текстиль	0,8	4,0	2,4	4,1	9,2	...
322-324	Одежда, кожа и обувь	2,7	4,5	5,1	5,4	12,3	...
322,324	Готовая одежда и обувь	3,0	...	5,6	...	12,9	...
323	Кожа и изделия из кожи	0,2	...	-0,1	...	6,8	...
33	Изделия из дерева и мебель	2,4	4,6	4,9	7,6	5,1	...
34	Бумага, полиграфическая промышленность и издательское дело	2,9	7,0	3,3	7,9	6,7	...
341	Бумага и изделия из бумаги	3,3	...	5,5	...	8,5	...
342	Полиграфическая промышленность и издательское дело	2,7	...	2,5	...	6,1	...
36	Химикаты, продукты переработки нефти, угля и резиновые изделия	2,7	7,6	4,8	8,1	10,4	...
361-364	Химикаты, продукты переработки нефти и угля	3,0	...	5,6	...	9,2	...
365-366	Резиновые изделия и товары из пластмассы	1,3	...	3,8	...	15,2	...
36	Неметаллические минеральные продукты	2,2	6,9	3,6	8,4	10,4	...
37	Металлургическая промышленность	3,6	7,1	5,9	9,6	6,6	...
38	Металлообрабатывающая промышленность	3,4	9,4	6,0	11,9	11,3	...

Источники: Основана на *The Growth of World Industry, 1969 Method, vol.1* (Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 71.XIII.6); на *Worldly Methods of Statistics* и на различных выпусках и дополнительных данных, предоставленных Статистическим отделом Организации Объединенных Наций.

Опыт азиатских стран свидетельствует о наличии структуры, аналогичной структуре латиноамериканских стран, хотя, за некоторыми исключениями, в промышленности азиатских стран рост добавленной стоимости и занятости был выше. В странах Азии производство изделий из металла и металлургическая промышленность расширялись быстрее, причем темпы роста добавленной стоимости составляли соответственно 11,9% и 9,6%, а темп роста занятости в обоих случаях равнялся 10,5 процентам. Кроме того, темпы роста занятости в промышленности по производству химикатов и продовольственных продуктов, а также бумаги и изделий из бумаги были выше, чем средние региональные показатели по Латинской Америке.

Как и в странах Латинской Америки, в отраслях промышленности азиатских стран с более высокими темпами роста добавленной стоимости обычно отмечались более высокие темпы роста занятости. В некоторых из более старых, уже имеющихся отраслей промышленности, таких, как текстильная промышленность и производство изделий из кожи, имел место незначительный темп роста или даже сокращение занятости. С другой стороны, в производстве одежды был отмечен удивительный рост занятости.

Из-за ограниченности данных по Африке было невозможно сравнить относительные темпы роста занятости и добавленной стоимости за рассматриваемый период. Вообще темпы роста занятости в промышленности в странах Африки были наименее высоки, чем в странах Латинской Америки или Азии. В производстве изделий из резины и пластмасс были отмечены самые высокие темпы роста, а именно 15% в год. Производство одежды и кожи, наряду с производством готовой одежды и обуви, расширялось высокими темпами при среднегодовом приросте свыше 12 процентов. Начав в 1960 году процесс индустриализации при наличии бедной промышленной базы, страны Африки добились значительного роста, хотя относительный объем промышленности в Африке в настоящее время является самым низким среди других регионов мира.

На основании данных по Латинской Америке и Азии можно сделать вывод, что, если желают добиться максимального роста занятости, то максимальное внимание следует уделять отраслям промышленности с высокими потенциальными возможностями роста. Ввиду высокого предположительного роста спроса на их продукцию, для этих отраслей промышленности предполагается высокий ежегодный прирост добавленной стоимости. В соответствии с опытом Соединенных Штатов Америки примерами быстро растущих отраслей промышленности являются автомобильная промышленность в 1920-ые годы и отрасли промышленности по производству вычислительной техники и электронного оборудования в 1960-ые годы. Отрасли промышленности с высокими потенциальными возможностями роста будут различны для каждой страны в зависимости от стадии ее развития, наличия природных ресурсов, емкости рынка и распределения дохода. В развивающихся странах первоочередное внимание уделяется внутреннему рынку. Если ориентироваться на внешние рынки, то отрасли промышленности с высокими потенциальными возможностями роста должны, естественно, рассматриваться на основании положения, существующего во всем мире. Такие отрасли промышленности возможно не будут соответствовать отраслям, которые обеспечивают наивысшую непосредственную занятость, но если рост экономики достаточно быстрый, то, в конечном счете, в результате должна быть обеспечена равная, если не большая, занятость населения. Эти отрасли промышленности следует также оценивать с точки зрения количественного воздействия, которое их косвенные связи оказали бы на создание занятости в секторах экономики, связанных с промышленностью.

Небольшая выборка имеющихся данных по странам за период с 1970 года по 1972 год дана в таблице III.7; эти данные не свидетельствуют о наличии какой-либо единой структуры роста занятости в обрабатывающей промышленности или во всем несельскохозяйственном секторе экономики, куда также включается обрабатывающая промышленность.

Данные о занятости по 1972 год включительно по четырем азиатским странам и территориям - Гонконг, Филиппины, Сингапур и Корейская Республика - указывают на то, что средние темпы роста занятости в обрабатывающей промышленности за 1970-1972 гг. были несколько ниже

ТАБЛИЦА III.7. РОСТ ЗАНЯТОСТИ В ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ СТРАНАХ,
1967-1972 ГОДЫ
(Среднегодовые темпы роста в процентах)

Экономические регионы и страны или районы	Обрабатывающая промышленность		Несельскохозяйственным сектором	
	1967-1969 гг.	1970-1972 гг.	1967-1969 гг.	1970-1972 гг.
<u>Азия</u>	9,8	7,9	4,3	4,6
Гонконг	12,0	2,6
Корейская Республика	9,6	6,0	6,8	2,2
Филиппины	7,7	2,9	1,7	1,2 ^{d/}
Япония	...	19,9	...	10,9
<u>Латиноамериканская Америка</u>	-0,1	1,7	-3,7 ^{b/}	3,6 ^{b/}
Чили ^{c/}	-2,1	2,4 ^{d/}
Эквадор	-1,5	0,9 ^{d/}
Сальвадор ^{d/}	-1,0	3,4	-3,7 ^{b/}	3,6 ^{b/}
Гватемала ^{c/}	1,8	0,7
Венесуэла ^{e/}	2,4	1,2
<u>Африка</u>	2,9	7,5	4,2	5,3
Малави ^{f/}	2,5 ^{g/}	9,1	8,8 ^{g/}	9,1
Сьерра-Леоне ^{h/}	1,0	1,8	1,1	1,0
Замбия ^{i/}	5,2	11,6 ^{b/}	2,8	5,7 ^{b/}

Источники: Основаны на Monthly Bulletin of Statistics (апрель 1974 г.) и на Bulletin of Labour Statistics, 1974 год, первый квартал.

- a/ 1970-1971 годы.
- b/ Исключая горнодобывающую промышленность.
- c/ Только заработная плата.
- d/ Район Сан-Сальвадора.
- e/ Начиная с 1969 года, ограниченные данные.
- f/ Включая работающих владельцев и неоплачиваемых работников семейных предприятий.
- g/ 1968-1969 годы.
- h/ Ежегодные данные: один месяц каждого года.
- i/ Начиная с 1967 года: средние данные за период менее 12 месяцев.

и темпов роста для этих стран в течение предыдущего трехлетнего периода. Темпы роста в структуре равнялись почти 20% в год, поскольку он принял на себя обширные обязательства в отношении каждого второго кубического метра в области трудоемких отраслей промышленности. В Корейской Республике, где экономика находится на постоянном подъеме, темпы роста занятости за тот же самый период составили 6% в год; эти темпы роста, возможно, более показательны для тенденции, имеющей место в этом регионе. В течение этого же периода темпы роста в Гонконге и на Филиппинах были несколько ниже 3 процентов. Из-за незначительных размеров самой выборки данных за этот период, возможно, не следует придавать большого значения при прогнозировании темпов роста занятости. Что касается темпов роста занятости в обрабатывающей промышленности, то этот рост был несколько выше в несельскохозяйственном секторе в течение трехлетнего периода с 1970 по 1972 год.

Как указано в таблице III.7, несколько возросла занятость в обрабатывающей промышленности в странах Латинской Америки в 1970-ые годы. Однако имеющиеся данные, включенные в таблицу, относятся лишь к нескольким из наиболее мелких стран, где в течение предыдущих трех лет было отмечено или снижение уровня занятости в обрабатывающей промышленности, или умеренный рост. Существует общее мнение, что имеется острая необходимость в ускорении роста занятости в обрабатывающей промышленности и в других производственных секторах стран Латинской Америки.

Африканские страны, перечисленные в таблице III.7, показывают значительное ускорение роста занятости в начале 1970-ых годов по сравнению с предыдущим периодом.

Дополнительные данные о положении в области занятости в обрабатывающей промышленности развивающихся стран в середине Второго десятилетия развития Организации Объединенных Наций могут быть получены из предварительных расчетов, сделанных МОТ на период с 1970 года по 1975 год. Общие данные по развивающимся регионам приведены в таблице III.8.

Предполагается, что в течение первой половины Второго десятилетия развития общая занятость в развивающихся странах будет увеличиваться на 2,3% в год, причем три основных развивающихся региона покажут свои собственные результаты, близкие к средним. Ожидается значительная разница в темпах роста трех основных секторов - сельского хозяйства, промышленности и услуг.

Предполагается, что сектор промышленности, включая обрабатывающую промышленность, предприятия коммунального обслуживания и горнодобывающую промышленность, будет расширяться в этих трех регионах темпами от 4,0 до 5,4% в год при среднегодовых темпах в 5% для всех развивающихся стран - гораздо более высоких темпах, чем темпы развития сельского хозяйства или сектора услуг. В то время как ожидается, что рост занятости в секторе услуг не будет намного отставать от роста занятости в секторе промышленности, предполагают, что этот рост в сельском хозяйстве будет лишь немногим выше 1 процента. Тем не менее, из-за большого числа людей, занятых в сельском хозяйстве, в этом секторе будет отмечен большой абсолютный прирост занятости.

Прогнозы МОТ в отношении роста занятости в течение первой половины 1970-ых годов следует рассматривать в свете задач, поставленных планами развития. В соответствии с планами развития 36 развивающихся стран, которые предоставили соответствующую информацию, примерно три Группы стран определяют задачи по увеличению объема производства продукции обрабатывающей

6/ См. работу Р.Пресбина Change and Development: Latin America's Great Task (New York, Praeger, 1971).

ТАБЛИЦА III.6. ПРЕДПОЛАГАЕМЫЙ ЕЖЕГОДНЫЙ РОСТ ЗАНЯТОСТИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ НА ПЕРВУЮ ПОЛОВИНУ
ВТОРОГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ, 1970-1975 ГГ.

Регион	Рабочая сила, 1970 г.				Предполагаемый рост занятости, 1970-1975 гг.							
	Сельское хозяйство		Услуги		Всего		Сельское хозяйство		Промышленность		Услуги	
	Сельское хозяйство (в млн. человек)	Промышленность и услуги	Средне- годовой прирост (в млн. чел.)	Головные темпы роста (в %)	Средне- годовой прирост (в млн. чел.)	Головные темпы роста (в %)	Средне- годовой прирост (в млн. чел.)	Головные темпы роста (в %)	Средне- годовой прирост (в млн. чел.)	Головные темпы роста (в %)	Средне- годовой прирост (в млн. чел.)	Головные темпы роста (в %)
Развивающиеся страны	392,4	86,3	128,2	14,7	2,3	4,4	1,1	4,8	5,0	5,5	4,0	
Латиноамериканская Америка	35,6	19,0	29,4	2,3	2,6	0,4	1,0	0,8	4,0	1,1	3,5	
Африка	89,2	11,9	20,1	2,8	2,2	1,3	1,4	0,6	4,7	0,9	4,0	
Азия	267,7	55,4	78,8	9,6	2,3	2,8	1,0	3,3	5,4	3,5	4,1	

Источник: Основана на *Implementation of the International Development Strategy*, том I (Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 78.II.A.2), на таблице II.2.

промышленности.^{7/} Двадцать четыре из этих стран ставят задачей достижение 9-ти процентных среднегодовых темпов роста объема производства продукции обрабатывающей промышленности, и можно ожидать, что темпы роста занятости в обрабатывающей промышленности будут равны примерно половине или более от вышеупомянутых темпов. Семь стран стремятся увеличивать объем производства на 7-9% в год. Последняя группа стран - их всего пять - планирует темпы роста менее 5 процентов. Можно предположить, что прямая занятость будет расти темпами, примерно равными половине темпов, запланированных для роста объема производства продукции.

При общей ориентации этих планов по расширению промышленности, если развитие будет и впредь придерживаться фактической модели начала 1970-х годов, то можно ожидать, что доля промышленности в общей занятости возрастет.

В течение первых двух лет Второго десятилетия развития объем промышленного производства возрастет в среднем на 7,9% в год. Опыт прошедших лет и планирование занятости на будущее в обрабатывающей промышленности указывают на то, что в процентном выражении рост занятости равен примерно половине среднегодового роста объема производства в секторе обрабатывающей промышленности развивающихся стран.^{8/}

Короче говоря, имеющиеся данные указывают на то, что в течение 1970-х годов почти до середины Второго десятилетия развития занятость в секторе обрабатывающей промышленности увеличится примерно на 4% в год.

Делая обзор первой половины Второго десятилетия развития, можно таким образом сделать вывод, что претворяется в жизнь некоторые из задач Международной стратегии развития в области занятости, такие как поглощение все большей части активного населения современными видами деятельности. Но гораздо менее уверенно можно говорить о том, что во многих развивающихся странах уменьшается число безработных и лиц, занятых неполный день, а сокращение безработицы является одной из основных задач Второго десятилетия развития. Однако не хватает подробных данных для составления полного отчета об успехах развивающихся стран в деле достижения их целей в области занятости.

Оценка тенденций в области занятости не будет полной без рассмотрения занятости, создаваемой промышленностью путем кооперативных связей, а также обобщенного побочного воздействия роста дохода на занятость. Существенным является косвенное создание занятости промышленностью путем обратных и прямых связей с другими секторами экономики, такими, как транспорт, сельское хозяйство и услуги. В выборочном исследовании по Индии, которое подготовил для ЮНДЮ Рихд Кришна, были собраны данные по трем основным секторам: промышленности, сельскому хозяйству и сектору услуг, и было обнаружено, что роль промышленного сектора как "множителя занятости" является более значительной, чем роль сельского хозяйства или сектора услуг. В 1965 году соотношение между общей созданной занятостью и прямой занятостью для промышленности равнялось 1,60, для сельского хозяйства - 1,53 и для сектора услуг - 1,35; таким образом, в этот год промышленность оказалась более активным создателем косвенной занятости, чем два

^{7/} См. *Implementation of the International Development Strategy*, том I (Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N 73.II.A.2), стр.202.

^{8/} Это соотношение по отраслям, а также между различными отраслями промышленности бывает разным. Анализ темпов роста занятости по сравнению с темпами роста добавленной стоимости за период с 1960 года по 1970 год на основании первоначальных данных по различным отраслям промышленности, включенным в таблицу III.6, дал следующие результаты:

$$Y = -0,07331 + 0,5032 X; \quad r = 0,73046$$

Где Y обозначает темпы роста занятости и X - темпы роста добавленной стоимости. При наличии данных 18 наблюдений результаты вышеуказанного простого регрессионного уравнения являются статистически значимыми на уровне 99,9.

других сектора. Важной связью является связь между промышленностью и сельским хозяйством. Создание современной пищевой промышленности в какой-либо развивающейся стране непосредственно ведет к усовершенствованиям путем более научного производства сельскохозяйственных культур, и в результате возможно увеличение производства сельскохозяйственной продукции. Более того, расширение пищевой промышленности может содействовать сокращению сезонных колебаний потребления некоторых пищевых продуктов. Существует также возможность расширения экспортных рынков. В то же самое время рост национального производства удобрений, сельскохозяйственного инвентаря и увеличение других затрат на сельскохозяйственное производство помогает поддерживать расширение сектора сельского хозяйства. В результате этот сектор может использовать больше рабочей силы при более высоких нормах производительности труда и дохода.

Отдельные отрасли промышленности обладают очень различной способностью в области создания косвенной занятости. Например, в Индии наиболее важным создателем косвенной занятости была цементная промышленность. Хотя соотношение между общей занятостью и прямой занятостью в этой отрасли промышленности необыкновенно высоко - в пределах от 150 до 300, в зависимости от рассматриваемого периода, число рабочих, занятых в цементной промышленности, невелико по сравнению с другими отраслями промышленности; следовательно, она не оказывает значительного влияния на абсолютный прирост занятости. Соотношения между общей и прямой занятостью в черной металлургии и в угольной промышленности высоки - свыше 16 в обеих отраслях промышленности. В отличие от высоких показателей этих двух отраслей промышленности было обнаружено, что большинство отраслей промышленности Индии создает занятость гораздо более низкую, чем вышеприведенная цифра. Например, соотношение между общей и прямой занятостью в производстве изделий из резины равнялось 7,3 и в производстве химикатов - 2,3. Часто встречается соотношение между общей и прямой занятостью, равное от 2 до 3. В некоторых отраслях обрабатывающей промышленности Индии, таких, как производство электрического оборудования, транспортного оборудования, неэлектрического оборудования и резиновых изделий цифровой показатель общей занятости был че намного выше показателя прямой занятости. Эти данные по последней группе отраслей промышленности относились к периоду с 1960 по 1961 год и очевидно отражали слабые производственные связи с отраслями промышленности, обладающими потенциальными преимуществами, вытекающими из крупномасштабного производства, которое обычно не создавалось до тех пор, пока значительно не возрастал спрос на их продукцию. Аналогичные анализы за последующий период, хотя и не подлежащие строгому сравнению, показали более высокий рост косвенной занятости, созданной теми же самыми отраслями промышленности.

В исследовании по промышленности Венгрии, подготовленном консультантом ЮНЕСКО Э. Романом, был сделан вывод о том, что этот сектор был гораздо более динамически при создании косвенной занятости, чем другие секторы экономики, за исключением внешней торговли. Экономика, подобная экономике Венгрии, для которой характерно высокое использование мощностей в промышленности, обычно показывала количественные соотношения, отличные от соотношений, имеющих место в развивающихся странах, которые, как правило, не полностью используют мощности в промышленности. В промышленном секторе производство пищевых продуктов приблизительно создавало относительно величину

от общей занятости, равную 8,5 рабочих на единицу продукции. В производстве химикатов и металлургической промышленности были более низкие относительные величины, равные примерно 3,5. Относительные величины в производстве изделий из бумаги и дерева, электрического оборудования и низменных транспортных средств колебались в пределах от 2,6 до 3,1. В издательском деле была отмечена самая низкая величина занятости, равная менее 2, и она была тоже низкой в производстве строительных материалов. Как указано в исследовании по Индии, многие отрасли промышленности создавали меньшую косвенную, чем прямую занятость, но это могло быть результатом специализации в пределах ограниченного числа видов производства. Однако общая величина косвенной занятости сравнительно высокая. Одним важным заключением, особенно исследования по Венгрии, является то, что увеличение объема промышленного производства продукции положительно влияет на увеличение общей занятости. В то же самое время технологические изменения внутри промышленного сектора, которые имеют тенденцию экономить рабочую силу, ограничивают рост занятости в области обрабатывающей промышленности. Следовательно, изменения в области занятости в промышленном секторе являются конечным результатом действия двух противоположных факторов.

Побочные результаты создания занятости в области промышленности создаются путем роста дохода. Расширение промышленной деятельности создает покупательную способность рабочих, занятых в промышленности. Их доход тратится на продукты питания, жилье, развлечения и т.д. и таким образом распределяется по всем секторам экономики. В свою очередь, последующие получатели этого дохода покупают товары или пользуются услугами, оказывая мультиплицированное воздействие на первоначальный доход. Организационные факторы и стадия развития экономики определяют размеры такого мультиплицированного воздействия.

Обзор тенденций занятости был бы не полным, если бы не было также рассмотрено воздействие производительности труда. Повышение производительности труда обычно поглощает примерно половину дополнительной потребности в рабочей силе, создаваемой ростом объема производства продукции. Иногда это рассматривается как отрицательное воздействие роста производительности труда на занятость. При этом исходят из того, что рост объема производства продукции без увеличения производительности труда создал бы дополнительную занятость. В действительности, как объем промышленного производства продукции, так и производительность труда, как правило, изменяются одновременно. Первый - растет, а последний - имеет тенденцию к сокращению спроса на новую рабочую силу; уменьшение объема занятости есть конечный результат действия этих двух факторов. (Изменения продолжительности рабочего времени и график работы могут также оказывать воздействие на рост занятости). Создание новых отраслей промышленности и новых направлений деятельности в области обрабатывающей промышленности в развивающихся странах влечет за собой внедрение новой технологии в промышленность этих стран и, следовательно, ведет к росту общей производительности труда. Ожидать, что производительность труда заперет на одном уровне нереально и губительно для эффективного использования ресурсов. Напротив, следует содействовать повышению общей производительности труда, поскольку оно приносит более высокие доходы работающим по найму, предпринимателям, а также увеличивает бюджет правительства и, таким образом, создает дополнительный спрос при "конечном использовании" в областях потребления и капиталовложений. Важным выводом вышеупомянутого исследования по Венгрии является то, что специфический рост потребления, эквивалентный в стоимостном выражении росту капиталовложений, создает большую занятость.

В. ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ

Правительства все больше сознают, что для развития требуется гораздо больше, чем простое количественное увеличение промышленной продукции или общего национального дохода. Стандартными показателями роста объема промышленного производства или национального дохода не могут измеряться качественные изменения в росте, такие, например, как уровень технического прогресса, уровень благосостояния населения в процессе развития или та степень, в которой широкие группы населения участвуют в выгодах от процесса развития. Поскольку качество роста промышленного производства приобрело новое важное значение, все больше придерживаются того взгляда, что цели развития должны включать в себя кроме увеличения возможностей занятости лучшее распределение дохода, осуществление социальных задач, а также улучшение окружающей человека среды.

Цели Второго десятилетия развития, в частности, включают некоторые важные качественные факторы: "Поскольку конечной целью развития является предоставление всем людям растущих возможностей для лучшей жизни, необходимо обеспечить более справедливое распределение доходов и богатства для содействия социальной справедливости и эффективности производства, значительно повысить уровень занятости, добиться большей надежности доходов, расширить и улучшить возможности в области образования, здравоохранения, питания, жилищного строительства, социального обеспечения и сохранить окружающую человека среду. Таким образом, качественные и структурные изменения в обществе должны осуществляться параллельно с быстрым экономическим ростом, а существующие диспропорции - региональные, секторальные и социальные - должны быть существенно сокращены. Эти цели одновременно являются и определяющими факторами развития и его конечными целями" (резолюция 2626 (XXV) Генеральной Ассамблеи, пункт 18).

Задачи в области занятости

Международной стратегией развития не ставится никаких конкретных количественных задач в отношении занятости, кроме цели достичь среднегодовых темпов роста промышленного производства в размере 8 процентов. Однако это означает, что "каждая развивающаяся страна должна определять свои национальные цели в области занятости таким образом, чтобы возрастающая часть ее производительного населения была занята в современных видах деятельности и была значительно сокращена безработица и неполная занятость" (резолюция 2626 (XXV) Генеральной Ассамблеи, пункт 18).

В соответствии с целями Второго десятилетия развития все больше растет озабоченность учреждений Организации Объединенных Наций и специализированных учреждений и отношении проблемы безработицы и массовой нищеты. В декабре 1972 года Генеральная Ассамблея приняла резолюцию 3018 (XXVII), озаглавленную "Проблема массовой нищеты и безработицы в развивающихся странах", в которой развивающимся и развитым странам настоятельно рекомендовалось рассмотреть пути повышения доходов на душу населения и развивающихся странах, а также пути улучшения распределения дохода.

качестве своего вклада во Второе десятилетие развития МОТ создала Всемирную программу занятости для содействия осуществлению задач по созданию занятости и лучшему распределению дохода. Эти широкие цели были одобрены на различных региональных совещаниях.^{9/}

Как подчеркивается выше в данной главе, проблемы занятости и нищеты в развивающихся странах не могут относиться или быть разрешены лишь в пределах одного сектора, как, например, промышленного сектора. Эти проблемы касаются социальной и экономической системы в целом и решение этих проблем может вызвать радикальное отступление от основного социального выбора, который существует в настоящее время во многих развивающихся странах.

В последнее время проблема искоренения массовой нищеты находилась в центре внимания социальной национальной и международной деятельности, поскольку стало совершенно очевидно, что плоды от развития не распределяются автоматически между всеми слоями населения. Одна сторона этого вопроса состоит в неравномерном распределении доходов от развития между производителями и рабочими; другая - в распределении дохода между городскими и сельскими районами. Усложняет проблему тот факт, что наряду с ростом небольших, но динамических современных секторов промышленности продолжают существовать традиционные секторы, не имеющие перспектив для заметного улучшения условий жизни.

Интерес к более справедливому распределению дохода связан с проблемой занятости. В развивающихся странах безработица не может измеряться отсутствием работы за исключением крупных городских центров. Многие люди работают и живут как члены коллективов и общины пользуются любыми имеющимися в наличии доходами.^{10/} Таким образом, проблема обеспечения достаточного дохода для групп населения с самым низким доходом связана с предоставлением более широких возможностей для производительного труда и занятости.

На распределение выгод от развития между городскими и сельскими районами оказывает воздействие промышленная политика. Политика в области тарифов и защиты, например, а также различные фискальные стимулы и снижение ставок пошлин, принятые многими развивающимися странами для привлечения иностранного капитала или защиты национальной промышленности, зачастую имели тенденцию оказывать отрицательное воздействие на распределение доходов - т.е. отобрать доход у фермеров, сельских районов и большей части городских рабочих в пользу производителей и городской элиты.

Осуществление такой политики направлено на усиление миграции рабочих из сельских районов в городские, и результате чего все больше разрастается трущобы и растет безработица в городах. Возможно наиболее важной причиной миграции из сельских районов в городские является неполная занятость и отсутствие перспектив лучшей жизни в сельских районах и тяготение к занятости в современном городском секторе. Широкие семейные связи, и результате которых со стороны

^{9/} Например, ЭКА/ОАЕ/ЮНИДО Вторая конференция министров промышленности африканских государств, Каир, 18-23 декабря 1973 года и Четвертая конференция глав государств и правительств неприсоединившихся стран, Алжир, 5-9 сентября 1973 года.

^{10/} Низкий доход и нищета - взаимосвязанные понятия. В пункте 1 Международной стратегии развития (резолюция 2626 (XIV) Генеральной Ассамблеи), подразумевается, что в нищете заключается то, что не получает "минимального уровня жизни, соответствующего человеческому достоинству". Уровень нищеты - уровень приемлемого минимального уровня жизни - варьируется от страны к стране.

детей предоставляется поддержка на продолжительный период ожидания работы, способствующая существованию безработицы. Вновь прибывшие неквалифицированные рабочие или рабочие, имеющие какое-то образование, но без квалификации, после периода безработицы до того момента, когда они найдут какое-либо постоянное занятие, становятся обычно временными рабочими на строительных площадках или прибегают к таким занятиям, как торговля на улице вразное и чистка обуви. Для тех, кто приобрел какую-либо профессию, возможность занятости несколько расширяется, так как они имеют лучший доступ к должностям с более высоким потенциалом дохода. Более остро встает проблема в отношении молодежи, которая стремится к получению работы, но не имеет специальной подготовки или стимула к профессиональной подготовке: все чаще за последние годы предложение вновь создаваемых рабочих мест превышает спрос со стороны предпринимателей и правительства. Безответствие между спросом на занятость и возможностью найти работу стало критическим во многих странах, и почти везде делается упор на проблему занятости.^{11/}

Возможно, что правительства упустили социальный элемент при планировании развития. Кроме того, срочно потребуются интегрированное планирование рабочей силы и образования для удовлетворения потребностей возникающего промышленного сектора. Однако планирование, предназначенное лишь для удовлетворения потребностей в рабочей силе для промышленности, не обеспечивает достаточных возможностей к обучению или полное использование людских ресурсов. Задачи Второго десятилетия развития предусматривают единый подход к развитию с учетом интересов людей, который помог бы преодолеть обычное дробление в планировании и пренебрежение к социальным аспектам развития.

Последняя оценка планов развития развивающихся стран, предпринятая в рамках первого всеобъемлющего обзора и оценки о проделанной работе за Второе десятилетие развития, вскрыла некоторый сдвиг к политике, направленной на активное оказание содействия занятости в области промышленности.^{12/} Однако в прошлом задача увеличения занятости в обрабатывающей промышленности была принесена в жертву, и упор был сделан на оказание содействия капиталоемким отраслям промышленности с помощью таких механизмов, как ускоренные сроки предоставления скидок на амортизацию, временная отмена подоходного налога, субсидированные процентные ставки и соглашения по преференциальным тарифам. Часто признается неправильное размещение ресурсов в пользу производителей и за счет рабочих, но признаются также и технические ограничения выбора альтернатив во многих отраслях промышленности.

В обзоре, проделанном ЮНДЮ по планам развития ряда развивающихся стран, отмечается, что в стратегии и политике многих планов особый упор делается на рабочую силу и производительность.^{13/} Однако следует отметить, что внимание, которое уделяется в последних планах

^{11/} См. МОТ, Employment Expectations and Job Opportunities (Женева, 1972 г.). Быстрое распространение высшего образования и сильное стремление выпускников найти работу способствовало возникновению аналогичных явлений также и в некоторых развитых странах с рыночной экономикой. См. МОТ, Some Growing Employment Problems in Europe: Manpower Aspects of Recent Economic Developments in Europe, доклад II, Вторая региональная европейская конференция, Женева, январь 1974 года (Женева, 1973 г.).

^{12/} См. "Планирование промышленного развития: цели и политика развивающихся стран на 1970-е годы" (E/AC.54/L.67). Для более детального ознакомления с некоторыми планами промышленного развития см. также Обзор планов промышленного развития, том II (UNIDO/IRPD.54) и том III (IB/109).

^{13/} См. Summaries of Industrial Development Plans, vol. II (UNIDO/IRPD.54) and vol. III (IB/109).

медианного развития вопросам рабочей силы и производительности, касается таких вопросов, как профессиональная подготовка кадров руководящего состава, профессиональное обучение и приобретение профессиональных навыков. Некоторые страны в качестве важного критерия включают в свои планы критерий воздействия занятости в новых отраслях промышленности.

В сборе ЮНИДО по планам промышленного развития не показывается, что политика, направленная на оказание содействия занятости, включает в себя деятельность по достижению особых задач в области занятости в рамках промышленного сектора.

Общим пунктом стимулирующих мероприятий, рекомендуемых в планах развития для оказания содействия занятости в области промышленности, является подготовка квалифицированных рабочих и повышение общей квалификации рабочей силы. Мероприятия, которые подходят к этой категории, включают в себя пересмотр системы ученичества в Уганде, неудачу в осуществлении программ подготовки кадров непосредственно на производстве в Эфиопии, которым была оказана помощь путем предоставления скидок с пошлин для промышленности, программу профессионального обучения в Нигерии, которая финансировалась за счет вложений частных фирм, и программу профессионального обучения в Кении для подготовки служащих для мелкой промышленности. В планах некоторых стран Азии и Латинской Америки содержится предложение о том, что следует изменить либеральное отношение к импорту средств производства. Другие стимулирующие мероприятия включают план Кении, согласно которому предусматривается пересмотр налоговых льгот за вложение капитала, для того чтобы заменить их налоговыми льготами на занятость. В Эфиопии предусматривается перестройка системы налогов для оказания содействия занятости. В Малайзии предложение по отмене налогов на заработную плату также предназначено для стимулирования занятости.

Особое внимание в планах развития для борьбы с безработицей и оказания содействия более справедливому распределению дохода получил вопрос защиты ремесленной промышленности, включая устаревшую промышленность. Эти отрасли промышленности предоставляют работу примерно половине рабочих, занятых в обрабатывающей промышленности даже в наиболее промышленно развитых развивающихся странах, и более чем трем четвертям рабочих во многих других развивающихся странах. Подробные планы поощрения этих видов деятельности были включены в планы развития некоторых стран. В других планах развития поощряется ремесленная промышленность и связанная с ней деятельность в области занятости не только с целью оказания благоприятного воздействия на занятость и распределение дохода, но также и как поощрение отрасли промышленности, подчиненной туризму. Поскольку навыки, о которых идет речь, являются традиционными, профессиональное обучение обычно проводится непосредственно на производстве. Кроме того, поскольку капитальные затраты на кустарную и ремесленную промышленность являются небольшими, программы по оказанию содействия этим отраслям промышленности получили широкое распространение во многих странах с ограниченным капиталом. В некоторых странах было запланировано создание кредитных учреждений для предоставления ссуд этим предприятиям. В Нигерии ссуды могут предоставляться в виде оборудования. В Эквадоре, Гватемале, Перу, а также в Тринидаде и Тобаго особый упор был сделан на дискриминационную кредитную политику в пользу мелких предприятий. В плане промышленного развития Индии для оказания помощи ремесленникам и ремесленной промышленности подчеркивалась необходимость поставки дефицитного сырья, а также предоставления значительных кредитов.

В планах некоторых стран, в частности стран Африки, появилась тенденция к более тщательному контролю за кредитами, к предоставлению консультаций в области управления, а также к предоставлению технической помощи. В странах Африки были разработаны планы и начато осуществление некоторых видов деятельности по предоставлению кредитов владельцам мелких предприятий для оказания помощи мелким предпринимателям.

Подводя итог, органы планирования развивающихся стран, побуждаемые заботой об оказании действия занятости и более справедливому распределению дохода, уделяли больше внимания отраслям кустарной и ремесленной промышленности. Естественные недостатки и ограничения недискриминационной защиты, а также развитие сектора ремесленной и кустарной промышленности заключаются в краткосрочной экономической жизнеспособности этих отраслей промышленности и зависят от спроса на рынке их продукции и их конкурентоспособной позиции на внешних рынках. Содействие сектора кустарной и ремесленной промышленности может также оказать отрицательное воздействие на долгосрочные перспективы развития промышленного сектора в целом, если они поглотят чрезвычайно дефицитный административный персонал и инженерно-технические кадры, которые в противном случае могли бы быть использованы на предприятиях с более высокими потенциальными возможностями роста.

Важно увеличить общую производительную занятость в развивающихся странах, с тем чтобы поднять уровень квалификации рабочих, занятых в промышленности, и усовершенствовать методы управления. Навыки не должны рассматриваться как внешний фактор подобно наличию природных ресурсов, которые могут определять специализацию промышленности. Профессиональная подготовка требует времени и вызывает существенные капитальные затраты. Кроме того, поскольку промышленные навыки носят себе специфический характер в зависимости от отрасли промышленности или процесса и приобретаются непосредственно на производстве, то структура существующих отраслей промышленности и потенциальные возможности роста имеют большое значение при подготовке кадров.

Теоретически сравнительное преимущество развивающихся стран, по мнению Хана Тинбергена работавшего в качестве консультанта ЮНИДО, состоит в избытке дешевой неквалифицированной рабочей силы и наличии природных ресурсов. Признано, однако, что сравнительное преимущество со временем меняется. Расширение возможностей и облегчение доступа к общему образованию и к получению профессиональной подготовки, обучению непосредственно на производстве, приобретению профессиональных навыков в области промышленности и приобретению опыта непосредственно на производстве все большим числом рабочих будет служить росту людских ресурсов страны. Это в свою очередь приведет к изменениям в сравнительных преимуществах. Представляется, что для приобретения навыков не существует единой структуры в промышленности или хронологической последовательности. Поэтому вопрос о том, на каких отраслях промышленности должны специализироваться развивающиеся страны, включает в себя не только квалифицированную рабочую силу, необходимую на начальном этапе деятельности в промышленности, но также и потенциальные потребности в квалифицированных кадрах и предоставление хорошо оплачиваемого труда на производстве и в управлении.

В этой связи развивающиеся страны особенно обеспокоены действиями и стимулами транснациональных корпораций.^{14/} Предполагается, что транснациональные корпорации, которые вкладывают капитал в обрабатывающую промышленность развивающихся стран, знают, что имеющаяся на месте рабочая сила менее квалифицирована, чем рабочая сила в развитых странах. Вопрос заключается в том, проводятся ли промышленные операции, которые определяются этими корпорациями, с намерением постоянно использовать менее квалифицированную рабочую силу для таких конкретных процессов (после определенного начального периода подготовки), как сборка или изготовление компонентов, или с целью "углубления" производственных процессов и повышения квалификации местной рабочей силы до стандартов, предъявляемых процессами отдельной отрасли промышленности. Другой вопрос заключается в том, намереваются ли транснациональные корпорации и в какой степени импортировать более высококвалифицированную, экспатрированную рабочую силу и управленческие кадры.

В специальном докладе МОТ о транснациональных корпорациях отмечается, что "такие производственные процессы или отрасли промышленности, которые являются новыми и требуют квалифицированной рабочей силы, будучи высокочемкими в плане технологии и капитала, как авиационная, электронная и другие отрасли промышленности, имеют тенденцию оставаться там, где они были созданы и получили развитие, в то время как трудоемкие производственные процессы или поточные линии, требующие низкой квалификации, также, как методы массового производства, применяемые в отраслях промышленности по производству товаров широкого потребления, с выгодой переводятся в другие места, где себестоимость ниже. Это в особенности распространено там, где производственный процесс можно физически разбить на составные части и трудоемкие элементы могут быть переведены в другие места. Если их не переводить, то со временем они будут заменены автоматизированными процессами".^{15/}

Передача капитала и технологии оказывает на рабочую силу влияние, аналогичное влиянию технологических изменений. В развитых странах этот процесс имеет тенденцию к вытеснению рабочих с низкой квалификацией и низким образовательным уровнем и к ускорению необходимости переподготовки и перемещения вытесненных рабочих. В развивающихся странах в свою очередь промышленные операции, которые сохраняют рабочую силу на определенном уровне квалификации, необходимой для производства компонента или для определенного промышленного процесса, создают дилемму. Хотя непосредственный эффект занятости может оставаться положительным, но ее долгосрочный эффект может быть отрицательным, поскольку такой подход не предполагает возможности повышения квалификации и ее диверсификации и, следовательно, лучшего трудоустройства. Последствия транснациональных операций для структуры квалифицированной рабочей силы вызывают все возрастающую озабоченность как в странах иностранных инвесторов, так и в принимающих странах.^{16/}

^{14/} См. МОТ, Multinational Enterprises and Social Policy (Geneva, 1973).

^{15/} Там же, стр. 34.

^{16/} См. МОТ, Multinational Enterprises and Social Policy (Geneva, 1973).

ИМ. ТАКЖЕ "Impact of multinational corporations on the development process and on international relations: report of the Group of Eminent Persons to Study the Role of Multinational Corporations on Development and on International Relations" (E/5500/Add.1 (Part 1)).

Что касается небольшого числа развивающихся стран, которые добились успехов в расширении трудоемких, ориентированных на экспорт отраслей промышленности, вопрос иногда ставится так: продают ли эти страны фактически неквалифицированную, дешевую рабочую силу или высокопроизводительную рабочую силу. Ответ, видимо, состоит в том, что они продают в основном неквалифицированную или полуквалифицированную, но дешевую и высокопроизводительную рабочую силу,^{17/} и единственная проблема для этих стран может состоять в путях обеспечения повышения промышленной квалификации, для того чтобы быть на уровне постоянно изменяющихся требований технологии и разветвляющихся потоков капитала и торговли. По сути это будет требовать хорошо продуманного выбора промышленных видов продукции и процессов, таких, которые предполагают самые большие потенциальные взаимосвязи местных предприятий и другие важные сопутствующие эффекты промышленного производства и подготовки кадров, с одной стороны, а это приведет и облегчит доступ к расширению возможности общего образования и профессиональной подготовки, с другой стороны.

Стоимость рабочей силы и соответствующая технология^{18/}

Коренное изменение в мышлении относительно характера процесса промышленного развития и, в частности, переориентация в политике, направленная на облегчение тяжелого положения групп населения, имеющих более низкий доход, в качестве главной цели делает необходимыми в одинаковой степени коренные изменения во взглядах на роль выбора технологии. Традиционная посылка о том, что если современная технология является выгодной для развитых стран, то она должна быть одинаково выгодной и для развивающихся стран, является наивной и не соответствует нуждам сегодняшнего дня.

Задел различных видов технологии, или так называемый технологический "шельф" в отраслях обрабатывающей промышленности, создан главным образом в развитых странах и, возможно, соответствует наличию факторов и ценам факторов в этих странах. Задел продукции, или так называемый "шельф" продукции, аналогичным образом отражает нужды потребительского общества, имеющего средние доходы, значительно превосходящие типичные доходы в развивающихся странах, предполагая, что неиспользуемые виды технологии, виды изготавливаемой продукции и применяемые виды первичных затрат должны отличаться в развивающихся странах. Однако политика замены импорта, проводимая в большинстве стран на первой стадии индустриализации, имела тенденцию к поощрению капиталоемких методов производства и импорта в эти страны современной технологии.

^{17/} Сборочные операции или производство одежды, обуви, игрушек и т.д. являются типичными отраслями промышленности и характеризуются потребностью в низкой квалификации.

^{18/} Данный раздел был подготовлен МОТ специально для настоящего издания Обзора промышленного развития. В нем рассматриваются исследования, проведенные МОТ, с учетом основных принципов оценки проектов ЮНИДО, касающихся влияния стоимости рабочей силы на выбор соответствующей технологии. Раздел представляет собой часть вклада МОТ в документацию ко Второй генеральной конференции ЮНИДО, которая должна состояться в Лиме в 1975 году. Кроме того, МОТ участвовала вместе с ЮНИДО в работе по составлению совместного доклада, касающегося соответствующих вопросов промышленного развития ("Индустриализация, занятость и социальные цели"), подготовленного ко Второй генеральной конференции ЮНИДО. Оба эти вклада и участие ЮНИДО в миссиях по всеобъемлющей стратегии занятости, организованных МОТ в рамках Программы мировой занятости, отражают интерес двух учреждений к проблемам занятости в развивающихся странах и к практическим путям неучрежденческого сотрудничества.

Современные передовые виды технологии неразрывно связаны с современными видами продукции. Исследователи отвечают стремлениям народов развивающихся стран достигнуть такого же уровня жизни, как в промышленно развитых странах, хотя в силу неравенства в доходах только некоторые могут достигнуть такого уровня жизни. Современные виды технологии отвечают также широким требованиям на эффективность и высокую производительность. Однако, к сожалению, они не обязательно являются настолько эффективными, если измерять их реально в экономических категориях и в отношении занятости и социальных целей развивающихся стран.

Важным фактором, влияющим на выбор соответствующей технологии, является стоимость рабочей силы. Различные учрежденческие ограничения приводят к искажению рыночной заработной платы, вследствие чего перестает отражать фактическую нехватку рабочей силы. Поэтому оценка проектов по рыночной заработной плате может быть совершенно неправильной и может привести к внедрению видов капиталоемкой технологии. Таким образом, важно оценивать проекты и производственные процессы по теневой заработной плате. В данном документе делается попытка установить и проанализировать различные величины, которые определяют норму теневой заработной платы.

В течение последнего времени при оценке проектов использовались два определения теневых цен, а именно: определение, указанное в Руководстве по анализу промышленных проектов ОЭСР,^{19/} и определение, данное в Основных принципах по оценке проектов ЮНИДО.^{20/} Эти две взаимозаменяющиеся формулы были использованы в исследованиях МОТ по вопросу выбора соответствующей технологии для дорожного строительства. В рамках Программы мировой занятости МОТ было проведено четыре исследования; их цель заключалась в оценке социальной целесообразности применения различных видов технологии для дорожного строительства. В настоящее время все эти четыре исследования, проведенные в Иране, Непале, на Филиппинах и в Таиланде, закончены. Для исследований, проведенных в Иране, Непале и Таиланде, использовалось определение теневых цен, разработанное в ЮНИДО, в то время как в исследовании, проведенном на Филиппинах, использовалась формулировка ОЭСР. Краткое изложение этих четырех исследований приводится ниже с указанием, в частности, каким образом была подсчитана в каждом случае социальная стоимость рабочей силы.^{21/}

19/ См. Ian M. D. Little and James A. Mirrlees, Manual of Industrial Project Analysis in Developing Countries: Volume II, Social Cost Benefit Analysis (Paris, OCEB, 1968).

20/ См. Guidelines for Project Evaluation (United Nations publication, Sales No. 72.II.B.11).

21/ См. The Guidelines for Project Evaluation (Основные принципы оценки проектов) применялись также в других исследованиях МОТ в обрабатывающей промышленности, так, например, при оценке технологических процессов по переработке сахара в Индии.

Исследование, проведенное в Иране^{22/}

При проведении исследования в Иране руководствовались правилами социального ценообразования, изложенными в общих принципах оценки проектов ЮНИДО. Использование подхода образования теневых цен считалось более адекватным в силу его специфической трактовки проблемы оценки распределения выгод потребления по классам и с точки зрения их географического распределения. Кроме того, вид данных, имевшихся в Иране, более соответствовал подходу, разработанному в ЮНИДО.

Для осуществления целей выборочного исследования были выбраны пять дорог, которые расположены в Азербайджанском районе Ирана. Эти дороги относились к следующим категориям: одна - к автострадам, две - к подъездным дорогам и две - к сельским дорогам. В каждом случае для задания по строительству каждой дороги и по каждому виду строительной технологии производился подсчет работы оборудования в тонно-часах и труда рабочей силы в человеко-часах. Затем были подсчитаны теневые цены этих затрат, и была оценена социальная целесообразность возможных видов технологии для каждой из пяти дорог.

Было установлено, что ставка теневой заработной платы (СТЗ) для неквалифицированной рабочей силы включала все реальные расходы общества, связанные с наймом дополнительного рабочего. Первоначально эти расходы подсчитывались по рыночным ценам. Затем, используя факторы поправок, выведен ряд расчетных ставок теневой заработной платы с учетом изменений с точки зрения распределения величин по временным интервалам и по классам.

К элементам заработной платы по рыночным ценам относились: а) средняя заработная плата поденных сельскохозяйственных рабочих, б) средняя заработная плата неквалифицированных дорожно-строительных рабочих, в) расходы по перемещению рабочей силы, то есть дополнительные расходы на продовольствие, жилье, транспорт и контроль. Затем расходы по рыночным ценам были приведены в соответствие с тем, чтобы получить социальную стоимость вышеуказанных элементов заработной платы. И наконец, была подсчитана ставка теневой заработной платы для различных величин параметров политики, выбор критических положений политики с серьезными социальными последствиями, $\frac{1}{2}$, содействие производству товаров первой необходимости в сельскохозяйственном секторе, $\frac{1}{2}$, и неизвестного фактического параметра, который является величиной альтернативного использования продукции в сельском хозяйстве, $\frac{1}{2}$. Таким образом, для заработной платы 0,13 долл. в час ставка теневой заработной платы находилась в пределах величины от 0 долларов и 1,23 доллара. Как и предполагалось, значение ставки теневой заработной платы изменялось в обратном порядке по отношению к содействию производству товаров первой необходимости в сельскохозяйственном секторе и по отношению критических положений политики с серьезными социальными последствиями. Кроме того, чем выше чистая величина альтернативного использования в сельском хозяйстве, тем выше величина ставки теневой заработной платы.

^{22/} См. WOT, Roads and Redistribution - A Social Cost-Benefit Study of Labour-intensive Road Construction Methods in Iran (Geneva, October 1973).

ТАБЛИЦА III.9. ВЕЛИЧИНА СТАВКИ ТЕНЕВОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ
ДЛЯ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ВЕЛИЧИН \underline{z} , \underline{z} and \underline{c}^f

Влияние производств первой необходимости в сельскохозяйственном секторе, \underline{c}^f	Альтернативные подсчеты величины альтернативного использования продукции в сельском хозяйстве, \underline{z}			
	$\underline{z} = \frac{w}{z}$		$\underline{z} = 0$	
	Выбор альтернативных критических положений политики с серьезными социальными последствиями, \underline{z}			
	0,10	0,15	0,10	0,15
	СТЗ			
1,2	1,23	0,45	1,09	0,31
1,4	1,16	0,40	1,02	0,26
1,6	1,10	0,35	0,96	0,21
1,8	1,02	0,30	0,89	0,16
2,0	0,96	0,25	0,83	0,11
2,2	0,90	0,20	0,77	0,06
2,4	0,84	0,15	0,70	
2,6	0,78	0,10	0,64	
2,8	0,71	0,05	0,57	
3,0	0,65		0,51	
3,2	0,59		0,44	
3,4	0,52		0,38	
3,6	0,46		0,31	
3,8				0
4,0		0		
4,2			0	
4,4	0			

Источники: MOT, *Roads and Redistributions: A Social Cost-benefit Study of Labour-intensive Road Construction Methods in Iran* (Geneva, October 1973).

w/z - означает ставку заработной платы полевого сельскохозяйственного рабочего.

На окончательной стадии на основе рыночных теневых цен была подсчитана величина затрат, и была произведена оценка целесообразности различных видов технологии. В результате этого были сделаны следующие выводы: а) при наличии рыночных цен частный предприниматель не будет считать для себя выгодным переключаться на более трудоемкую технологию; б) исходя из диапазона выбора критических положений политики с серьезными социальными последствиями, \underline{z} , замена труда оборудованием никогда не будет социально выгодной, если не будет оказываться содействие производству товаров первой необходимости в сельскохозяйственном секторе в сравнении с содействием производству таких товаров в других секторах (т.е. $\underline{c}^f = 0$); и в) если, однако, содействие производству товаров в сельскохозяйственном секторе придается определенное позитивное

значение, выбор технологии будет зависеть от характера занятости в сельскохозяйственном секторе (т.е. от альтернативного использования продукции в сельском хозяйстве), Z и от величины, выбранной для размеров потребления в будущем по отношению к размерам потребления в настоящее время (т.е. величины $\underline{1}$). Чем выше учетная ставка по будущим заказам в области потребления, тем больше будет экономии в плане сбережений; следовательно, альтернативное потребление в будущем приведет к перераспределению средств из фонда прибылей в фонд заработной платы, вызванному переключением на трудоемкие процессы.

Невозможно сделать каких-либо выводы без знания значений величин распределения по временным интервалам. Поскольку значения этих величин отражают политические соображения, определением этих значений должны заниматься лица, определяющие политику, что таким образом даст возможность специалистам по оценке проектов выбрать социально целесообразную технологию.

Исследование, проведенное в Непале^{23/}

Исследование, проведенное в Непале, касалось сравнительной оценки методов дорожного строительства. Сравнивались различные методы дорожного строительства в Непале по трудовым затратам и затратам в капитальном оборудовании, и была сделана попытка найти сочетание методов, которые наиболее благоприятны с точки зрения страны в целом.

Для проведения подробного исследования были выбраны проекты строительства пяти дорог. Четыре проекта финансировались следующими странами-донорами: Китаем, Индией, Соединенным Королевством Великобритании и Северной Ирландии и Союзом Советских Социалистических Республик. Пятый проект финансировался совместно Непалом и Соединенными Штатами Америки.

Для проведения сравнения методов дорожного строительства были приведены в соответствие величины производственных затрат в целях уравнивания различных условий местности, поскольку эти пять дорог строились в различных районах страны. Была также сделана корректировка на различный уровень качества дорог.

Для сравнения рассматривались четыре этапа строительства: а) подготовка строительной площадки, б) земляные работы, в) подготовка подстилающего грунта/основания дороги и г) покрытие дороги. Были собраны данные по затратам на неквалифицированный труд и различного рода оборудование.

Для получения теневых цен использовалась методология ЕННДО. Была определена ставка теневой заработной платы в размере 2,70 непальских рупий в день, которая является значительно ниже стандартной зарплаты по рыночным ценам в размере 4 непальских рупий в день. Теневая цена одной рупии в твердой валюте составила 1,20 непальских рупий.

^{23/} См. МОТ, "Comparative evaluation of road construction techniques in Nepal" (намечено к публикации).

В таблице III.10 приводятся издержки на единицу выпуска продукции (исчисленные по теневым ценам) по отдельным этапам осуществления изучаемых проектов. Следует отметить, что капиталоемкость видов строительной технологии, выраженная в соотношении между капиталом и трудом, равна 0,64 для проекта В, 2,82 для проекта С и 393,33 для проекта Е. По проектам А и D данных не было. При осуществлении проекта В использовалась самая трудоемкая технология.

Исследование показывает, что эти сочетания методов наиболее благоприятных с точки зрения всего общества являются относительно трудоемкими, как это подтверждается соотношением между капиталом и трудом. Однако подобные сочетания могут включать такие относительно капиталоемкие виды работ, как методы подготовки подстилающего грунта/основания дороги на проекте Е.

Исследование, проведенное на Филиппинах^{24/}

Исследование, проведенное на Филиппинах, коренным образом отличается от двух предыдущих исследований. Вместо простого сбора данных по осуществленным проектам инженеры МОТ на местах смогли применить различные методы строительства на участках изучаемой дороги. Это явилось благоприятной возможностью для сравнения строительных методов в одинаковых условиях местности.

Подход ОЭСР применялся для выведения теневых цен. В качестве общего знаменателя или ценного средства активного процесса использовались общие суммы сбережений в виде иностранной валюты, который в незначительной степени отличается от общего знаменателя, предлагаемого в справочнике ОЭСР. Социальная стоимость товаров измеряется относительными "пограничными" ценами - т.е. такими ценами, которые приходится платить стране за импорт или которые она берет за свой экспорт соответствующих товаров. Кроме того, при определении калькуляционных цен определенного класса рабочей силы в расчет принимались два вида соображений. Во-первых, альтернативное использование производительности на предыдущем месте работы рабочего, измеренное в иностранной валюте. Во-вторых, изменение доходных поступлений, которые рабочий или его семья могли бы получить, если бы заработная плата, выплачиваемая ему на новом рабочем месте, была больше, чем заработная плата, которую он получал на предыдущем рабочем месте. Используемые величины отражали различные социальные цели, такие, как, например, желательное изменение распределения дохода и потребления как по определенным промежуткам времени, так и в рамках определенного промежутка времени.

Были подсчитаны теневые цены различных затрат, используемых на строительном проекте. Применялись альтернативные ряды величин, соответствующих более низкому и более высокому пределам заработной платы и арендной плате за оборудование. Верхние и нижние ставки теневой заработной платы состояли из а) высшей ставки теневой заработной платы в размере 7 филиппинских песо в день, которая основана на предположении, что рабочая сила, занятая в другом месте, использовалась и оплачивалась на основе заработной платы в размере 8 филиппинских песо в день,

^{24/} См. МОТ, "Man or machine: a Philippines case study of labour-capital substitution in road construction, phase I report" (mimeographed, October 1973). Пересмотренный и окончательный вариант исследования будет опубликован в ближайшее время.

ТАБЛИЦА III.10. ИЗМЕНЕНИЯ НА ЕДИНИЦУ ВЛИС/КА ПРОИЗВОДИ ПО ОТДЕЛЬНЫМ СТАДИИМ СПЕЦИАЛЬНОСТИ ИЗУЧАЕМЫХ ПРОЕКТОВ, ИСЧИСЛЕННЫЕ ПО ТЕНЕВЫМ ЦЕНАМ

Проект	Подготовка		Подготовка		Общие расходы (неп. руп./кв.м)
	строительной площадки (неп. руп./10 000 кв.м)	земляные работы (неп. руп./10 000 куб.м)	подстилающего грунта/ основания дороги (неп. руп./10 000 кв.м)	покрытия дороги (неп. руп./10 000 кв.м)	
A	...	199 546
B	3 686	92 599	74 464	18 368	352 172
C	У/	89 511	86 337	95 495	386 333
D	...	38 297	У/	У/	...
E	15 323	340 296	32 629 ^{У/}	81 162	1 061 525

Источники: ИОГ, "Comparative evaluation of road construction techniques in Nepal" (в стадии подготовки).

Примечание: Сравнительные расходы, приведенные в данной таблице, являются суммированными в силу произвольных корректировок на различные условия местности. Последнее, возможно, делает необходимыми применение специальных поправочных коэффициентов к дорожному оборудованию на некоторых этапах строительства. Однако такой бы метод не был применен, так как он может отразить уникальные трудности условий местности или особых инженерных решений.

У/ При исчислении стандартной стоимости расчистки площадки брались общие расходы на километр.

У/ На данных этапах работы проект не закончен.

У/ 62 292, при учете этапов работы по другим методам.

что выше цены предложения рабочей силы в данном районе в течение уборочного сезона и в) низкой ставки теневой заработной платы в размере 4 филиппинских песо в день, основанной на предположении, что временно безработный труд использовался и оплачивался по его цене предложения, что отражало неблагоприятные последствия частных усилий, оцененных по номиналу. Аналогичным образом были вычислены низкие и высокие ставки арендной платы за оборудование для различных видов строительного оборудования. Соотношения между низкой заработной платой и высокой арендной платой, а также между высокой заработной платой и низкой арендной платой дали вероятный диапазон социальных издержек строительства дорог альтернативными методами.

В таблице III.11 даются общие издержки альтернативных методов для дорожно-строительного проекта по рыночным и теневым ценам. Интересно отметить, что трудоемкая технология оказалась менее дорогостоящей как по рыночным, так и по теневым ценам.

ТАБЛИЦА III.11. ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ НА ОДНУ ЕДИНИЦУ СТРОИТЕЛЬСТВА ПО РЫНОЧНЫМ И ТЕНЕВЫМ ЦЕНАМ ДЛЯ ТРУДОЕМКИХ И КАПИТАЛОЕМКИХ МЕТОДОВ

Метод	Рыночные цены	Теневые цены	
		Низкая зарплата - высокая арендная плата	Высокая зарплата - низкая арендная плата
Трудоемкий	1 056	633	812
Капиталоемкий	1 251	1 376	1 082

Источник: На основе документа MOT "Man or machines: a Philippines case study of labour capital substitution in road construction" (mimeographed, October 1973).

Исследование, проведенное в Таиланде ^{25/}

Данное исследование главным образом было сосредоточено на единственной, типичной подъездной дороге в северном районе Таиланда около города Чен Май. Полевые работы выполнялись с августа по октябрь 1973 года группой, состоящей из четырех инженеров MOT. На основе интервью с частными подрядчиками, инженерами-консультантами и сотрудниками отдела посейных дорог, а также на основе прямых наблюдений на месте были определены альтернативные методы для большинства из 19 заданий, связанных со строительством типичной подъездной дороги, и получены приблизительные подсчеты производительности оборудования, квалифицированной и неквалифицированной рабочей силы на всех этапах строительства.

^{25/} См. MOT, "Equipment versus employment: a social cost-benefit analysis of alternative techniques of feeder road construction in Thailand" (напечатано и опубликовано).

Для проведения анализа соотношения между социальными затратами и выгодами в большой степени использовались общие принципы оценки проектов ЮНИДО. Однако при подсчете социальных издержек на квалифицированную и неквалифицированную рабочую силу применялся в определенной степени другой подход. Для неквалифицированной рабочей силы процесс подсчета теневой заработной платы отличался от процесса, указанного в общих принципах ЮНИДО в двух отношениях:

а) Близкая к предельной склонность неквалифицированной рабочей силы к созданию сбережений не принималась равной 0. Такое предположение было отклонено в силу того, что оно не относилось к сельским семьям с низким доходом в Таиланде;

б) В эквивалентную стоимость труда входила не только альтернативная производительность, но также и другие непосредственные издержки, связанные с наймом дополнительного рабочего на проект по строительству дороги (как, например, путевые расходы, увеличение потребления продовольствия, отказ от досуга). Эти дополнительные прямые расходы не учтены в ставке теневой заработной платы, сформулированной ЮНИДО. Таким образом, выражение ставки теневой заработной платы вносит поправку к формулировке ЮНИДО путем включения дополнительных параметров при определении теневой заработной платы.

В таблице ниже приводятся величины ставки теневой заработной платы из расчета 15% и 10% социальной учетной ставки соответственно:

Социальная учетная ставка (в процентах)	Зарботная плата по рыночной цене в час	Неприемлемая стоимость труда в час (бат)	Критическая склонность к сбережениям		Теневая цена капиталовло- жений	Ставка теневого зарботной платы
			Налогопла- тельщиков	Рабочих		
15	2	1,6	0,18	0,2	1,75	1,81
10	2	1,6	0,18	0,2	1,75	2,29

Интересно отметить, что для Таиланда близкая к предельной склонность семьи сельскохозяйственного рабочего к сбережениям превышает склонность к сбережениям налогоплательщиков. Поэтому предположение, что $S^W = 0$ могло быть совершенно неправильным (S^W - близкая к предельной склонность к сбережениям из заработной платы неквалифицированного рабочего).

Оценка альтернативных видов технологии по рыночным и теневым ценам позволила сделать следующие выводы:

а) При данных условиях и темпах производительности в Таиланде более трудоемкие методы по сравнению с методами, применяемыми в настоящее время, технически возможны на всех этапах строительства подъездных дорог. Если бы такие методы применялись, то на километр сооружаемой местной дороги потребовалось бы примерно еще 90 000 чел./часов неквалифицированной рабочей силы сверх занятой в настоящее время.

б) По рыночным ценам капиталоемкие методы дешевле трудоемких методов независимо от того, применяются ли ставки арендной платы за оборудование на основе высоких или низких норм его использования. Если допустить, что применялись высокие нормы использования, то общие расходы на строительство будут на 12,2% выше при трудоемких методах и 21,6% выше, если рассматривать только первые 12 из 19 заданий, в которых возможности замены являются самыми большими. Если допустить применение низких норм использования, то общие расходы на строительство будут на 8,2% выше, а расходы на первые 12 заданий будут на 17,8% выше при использовании трудоемких методов;

в) Внесение поправок в разницу между рыночными ценами и реальными социальными издержками в Таиланде повышает издержки капиталоемких методов по отношению к трудоемким методам;

г) Если отбросить соображения распределения дохода (т.е. используя критерии "чистой эффективности") и допустить применение высоких норм использования оборудования, то капиталоемкие методы останутся по-прежнему дешевле, чем трудоемкие методы по социальной стоимости совершенно как на всех или фактически на всех этапах строительства независимо от того, принимается ли социальная учетная ставка в размерах 15% или 10 процентов. Если допустить применение низких норм использования, то трудоемкие методы становятся дешевле, чем капиталоемкие методы во многих заданиях (примерно в одной третьей), но капиталоемкие методы остаются в общей сложности дешевле независимо от того, устанавливается ли социальная учетная ставка в размере 15% или 10 процентов;

д) Эти выводы дают все основания предполагать, что некоторые промежуточные методы по всем заданиям, которые будут менее капиталоемкими, чем методы, используемые в настоящее время в Таиланде, но не такими трудоемкими, как методы, которые выделены группой инженеров MOT (до меньшей мере в большинстве случаев), будут более оптимальными с социальной точки зрения - т.е. использование таких промежуточных методов приведет к сокращению социальных затрат на строительство дорог;

е) Иностранная помощь в форме займов или субсидий, привязанная к импортному содержанию процентов, сокращает социальные затраты на оборудование по отношению к затратам на другие факторы. Помощь даже со скромным элементом субсидий вызывает значительную тенденцию к капиталоемкости; это приведет правительства, стремящегося к минимальному оукращению социальных расходов на строительство дорог, к применению методов, которые являются более капиталоемкими, чем это оправдано рыночными ценами при замере относительных издержек затрат по факторам. Такая помощь меняет в обратном порядке тенденцию калькуляции социальных расходов в направлении более трудоемких методов, чем те, которые предпочитались по рыночным ценам;

ж) Исходя из соображений распределения дохода, правительство Таиланда, видимо, предпочтет трудоемкие методы, несмотря на упоминавшиеся выше данные о том, готово ли правительство содействовать применению большой доли неквалифицированных сельскохозяйственных рабочих по отношению к доле неквалифицированных рабочих от всего населения в целом. Однако имеются определенные сомнения относительно способности правительства перераспределить доходы путем манипуляции выбора методов, если правительственные расходы финансируются за счет регрессивного налогообложения. Наряду с этим происходят изменения в вопросах политики в отношении налоговых ставок, обменного курса и процентной ставки, которые возможно будут внедрены правительством для исправления недостатков в современной структуре цен и на основе которых предпочтение будет отдаваться более трудоемким методам, как в целом, так и в дорожном строительстве в частности.

Вывод

Эти исследования по четырем странам показывают, что трудоемкие виды технологии могут быть социально целесообразными видами технологии. Фраза "социально целесообразные" означает, что для создания дополнительных возможностей занятости не жертвуют экономическим ростом, и поэтому это ведет к более равному распределению доходов.

Следует подчеркнуть, что рассмотренные в МОТ исследования касаются дорожного строительства, где, как принято считать, имеется большая технологическая гибкость, и неквалифицированный труд используется шире, чем в обрабатывающей промышленности. Однако нельзя считать, что обрабатывающий сектор в развивающихся странах регулируется исключительно постоянными технологическими коэффициентами. Взаимосвязи в промышленности определяются также на основе установленных принципов по характеристикам экономической системы страны. Данный вопрос рассматривается подробнее в последующей главе, касающейся влияния распределения доходов на занятость.

Занятость и политика в области технологии

Развивающимся странам рекомендуется целый ряд мероприятий по содействию промышленной занятости через технологию. Одна из этих мер касается развития "промежуточных видов технологии", которые основаны на анализе стоимости факторов производства в каждой отрасли или регионе, в которых должна размещаться предполагаемая отрасль обрабатывающей промышленности. Поскольку данный подход применялся в странах с относительно высокими предложениями труда и где стоимость труда значительно ниже, чем в развитых странах, промежуточные виды технологии неизменно были трудоемкими. Проблема с концепцией разработки промежуточных видов технологии заключается в том, что она в основном зависит от развития новых, в основном не существующих еще видов технологии. Поэтому, прежде чем оборудование будет изготовлено, необходимо провести большую научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую работу, что является трудной, дорогостоящей и длительной операцией. Кроме того, нет гарантии, что такое оборудование, даже после его изготовления, будет в обязательном порядке производить продукцию достаточно низкой себестоимости, чтобы быть конкурентоспособной на международном рынке. Ждать, пока будут разработаны промежуточные виды технологии, означает откладывать осуществление программ индустриализации многих стран, что не является жизнеспособной альтернативой стратегии индустриализации.

Нельзя упускать из вида возможность замены затрат в рамках данного вида технологии. Самым наглядным примером является такая страна, где имеется возможность более интенсивного использования капитала по отношению к фактору наличия численной рабочей силы. Немногие отрасли промышленности от затрат до выпуска продукции базируются на завершеном, комплексном машинном процессе. Наиболее вероятным является положение, при котором части производственного процесса механизированы, и производимая работа должна продвигаться от одного рабочего места к другому. Даже на высокоавтоматизированных линиях сборки автомобилей имеется возможность определенной замены рабочей силы.

Процессе импорта технологии в страну, где наличие экономических факторов отличается от страны, для которой данное оборудование спроектировано, вызовет необходимость адаптации к новым экономическим условиям. Тем не менее имеется много случаев, когда в развивающихся странах были созданы целые промышленные заводы, и не было сделано каких-либо изменений в производственном процессе, не был продуман вопрос использования возможностей, возникающих в результате изменения таких факторов, как капитал и рабочая сила. Что касается стран с излишней и относительно недорогой рабочей силой, более логично, если адаптация будет носить форму использования труда в максимальном масштабе и экономии капитала там, где это целесообразно.

Интересным примером может служить Япония. На начальных стадиях индустриализации в Японии осуществлялось крупное прямое заимствование западной технологии и предпринимались значительные усилия по адаптации этой технологии к экономическим условиям Японии. Так, например, для прядения хлопчатобумажной пряжи обычно импортировались новейшие прядильные машины, в то время как для ткацкого производства предпочтение отдавалось неавтоматическим ткацким станкам, а ткацкий процесс был пригоден для децентрализованного вида домашнего производства. При адаптации технологии в Японии использовались два подхода: во-первых, деятельность, непосредственно связанная с оборудованием; и, во-вторых, внутризаводские производственные процессы или взаимосвязанные процессы работы станков. (Видно, также надо учитывать процессы, связанные с производством, но осуществляемые вне завода). Импортированное оборудование подверглось значительной адаптации, поскольку промышленность Японии эксплуатировала такое оборудование темпами, значительно превышающими темпы страны происхождения оборудования. Организовывались две или даже три смены в отличие от одной смены в большинстве западных стран, и поэтому для этого оборудования приходилось производить значительно больший объем ремонтных работ. Если труд является относительно дешевым, то добавленная таким образом стоимость издержек не является существенной. Такая интенсивная эксплуатация оборудования, импортированного в Японию, означала радикальное сокращение разрыва между физическим и экономическим сроком службы станка. Другой метод, применявшийся для снижения издержек в хлопчатобумажной промышленности, заключался в использовании более дешевого сырья. Это потребовало больше женского труда, чтобы ликвидировать возросшее в результате этого число обрываемых нитей. Увеличение издержек по заработной плате было минимальным по сравнению с экономией расходов на сырье. Применение вышеупомянутых методов означало увеличение числа работающих по сравнению с тем, если бы импортировалось самое лучшее оборудование.

Второй подход к адаптации технологии в Японии требовал таких видов деятельности в рамках обрабатывающего предприятия или не касающихся непосредственно оборудования, как транспортировка, упаковка и хранение материалов. Как правило считают, что такие виды деятельности являются более логичными в связи с тем, что они в максимальных размерах используют рабочую силу, поскольку не происходит формирования или изменения самого продукта. Многие развивающиеся страны внедряли этот подход, хотя он далеко не является всеобщей практикой. Недавно проведенное исследование промышленности Кении показало, что в настоящее время такие виды деятельности, выходящие за пределы основных производственных процессов, почти полностью выполняются рабочей силой. Работа изучаемых заводов характеризовалась пятью так называемыми внутризаводскими видами деятельности: получение материала, его обработка и распределение по процессам,

упаковки и хранения материала. Большинство занятых было в этих видах деятельности. Получение материала производилось вручную, грузовики разгружались вручную, материал доставлялся на места хранения, из которых его направляли на производство. Только на одной фирме была сделана попытка внедрить автоматическое оборудование для получения материала, но это было вызвано не издержками на заработную плату, а величиной ущерба, наносимого сырью (за именно фруктам) в процессе разгрузки вручную. Производство краски является другим примером отсталой промышленности, в которой отсутствует автоматизация даже на линиях получения материала. В Уединенном Кооперативе компоненты, необходимые для производства краски, поставляются прямо в складских бочках и затем для смешения краски автоматически перекачиваются через трубы, но в Кении заводские бочки разгружаются вручную и хранятся на заводе до момента смешивания, хотя один завод планировал внедрить автоматическое оборудование для транспортировки материалов в соответствии с нормами основного общества. В целом получение материала является трудоемким процессом на большинстве заводов за исключением только тех случаев, когда имеются требования контроля за качеством.

Расфасовочные операции обеспечивают основную часть занятости на многих заводах, посещенных в Кении. Вместо автоматических операций по расфасовке применялись относительно primitive операции. На ряде лакокрасочных заводов смешанная краска разливалась в канистры путем наклона чана и использования простой воронки. На заводах по переработке ананасов отжимаемая масса из ананасов расфасовывалась вручную. На каждом заводе наблюдалось больше различных вариаций в процессе расфасовки, чем по любым другим операциям, но ни на одном заводе автоматизация не была внедрена в достаточной степени.

Складирование не производилось механическими средствами, такими, как автопогрузчик с вилчатым захватом. Такой механизм использовался только на одной из посещенных компаний; это было вызвано тем, что бочки были довольно тяжелые. Хотя размеры бочек можно было уменьшить, однако это было нецелесообразно там, где по международным спецификациям требовались контейнеры стандартного размера.

Из исследования промышленности Кении ясно, что основной процесс адаптации носил форму простой реорганизации производства, улучшения подготовки кадров и надзора. Характерные изменения производились путем простой перегруппировки положения двух процессов на заводе. Рабочий, который раньше простаивал половину смены (этот простой разбит на равные промежутки в течение всего дня) был более полно занят, когда два процесса сходились к его рабочему месту. Это стало возможным в силу наличия технологии трудоемкого характера и работы по меньшей мере одного высококвалифицированного инженера, как правило директора завода, с широким опытом работы на данном производственном процессе и понимающего возможности технического выбора, имеющиеся в его распоряжении. Таким образом, очевидно, что технологическая ассимиляция и изменения в промышленности могут иметь важное значение, хотя недостаток инженеров для адаптации процессов, как правило, является ограничивающим фактором.

В некоторых операциях в настоящее время, особенно при погрузочно-разгрузочных работах, происходило внедрение оборудования не для облегчения работы или вытеснения рабочих, а для поддержания равномерного хода работы. Производственная линия в основном обслуживается

квалифицированными рабочими, которые не должны отставать от темпов, задаваемых оборудованием. Как отмечали эксперты, на строительстве в Индии и Пакистане, где широко распространены трудоемкие методы, оборудование используется только в трех целях: для контроля качества, установления темпов работы и для устранения нужной работы при выполнении некоторых операций. Как оказалось, в Либерии оборудование используется в дорожном строительстве также для поддержания хода работ.

Несмотря на более современный уровень индустриализации, Корейская Республика придерживается той же системы, что и Япония на более раннем этапе. При производстве шелка два ткацких станка обслуживаются одной работницей в отличие от современной Японии, где в эквивалентном расчете одна работница обслуживает 6,8 ткацких станков. В отличие от Японии, где ставки заработной платы выше, Корейская Республика использует пряжу более низкого качества и труд большего числа менщян для работы с этим низким по качеству сырьем. На производстве хлопчатобумажных тканей в Южной Корее одна работница обслуживает три ткацких станка по сравнению с четырьмя станками в Японии; на прядильном производстве число веретен составляет 600 штук в Корейской Республике и 900 штук в Японии. В Корейской Республике обычной является работа в три смены по восемь часов в отличие от Японии, где работает две смены. Применение конвейерных систем широко распространено в Японии для транспортировки промежуточной продукции, в то время как в Корейской Республике это делается вручную.

Даже среди высокоразвитых промышленных стран разница в стоимости факторов производства является значительной. Так, например, согласно исследованию производства фанеры в Японии, проведенного консультантом ЮНИДО Густавом Ганисом, производственные процессы, казавшиеся с первого взгляда весьма аналогичными производственным процессам в Соединенных Штатах, т.е. по фиксированным пропорциям, омазались довольно различными главным образом из-за большей скорости станков в сочетании с применением гораздо большего количества трудоемких ремонтных методов. В Соединенных Штатах бракованные куски дерева автоматически вырезаются станком и выбрасываются в отходы. В Японии они вырезаются вручную, эти отходы сохраняются и бракованные места заделываются также вручную. Таким образом низкое качество сырья можно поднять путем применения дешевого труда. В Корейской Республике на единицу капитального оборудования приходится в два раза больше рабочих, чем в Японии; так, например, на одной производственной линии, эквивалентной по капитальному оборудованию, в Корейской Республике занято 123 рабочих, а в Японии - 72. Естественно, производственные процессы с большими затратами на рабочую силу используются предпринимателями в целях сокращения издержек производства до минимума.

Как в Японии, так и в Корейской Республике имела место значительная степень адаптации к использованию капитала и труда на основе их относительной стоимости. Исследование промышленности в Кении тоже показывает, что труд использовался в максимальной степени там, где это возможно.

Факты показывают, что какими бы ни были возможности технологической адаптации, их осуществление требует знаний и имеющегося технического выбора, а также стимулов для проведения такой адаптации со стороны руководителей и владельцев предприятий. Однако знания и социальные стимулы являются повсюду очень редкими факторами. Во многих развивающихся странах почти

и рядом отсутствует возможность для прикладного исследования и местного изготовления и обслуживания оборудования; до тех пор пока такие возможности не получат развития, эти страны должны рассчитывать на максимальное использование производственных методов, разработанных в других странах.

В целом для развивающихся стран вопрос адаптации технологии в значительной степени связан с вопросом позиций и стимулов транснациональных корпораций. В настоящее время для большинства развивающихся стран главным источником капитала, технологии и доступа к научно-исследовательской базе, необходимым для промышленности, являются дочерние предприятия и филиалы транснациональных корпораций, которые действуют на территории этих стран. Так, например, в конце 1960-х годов общая сумма платежей за патенты, лицензии, технические знания, опыт и торговые знаки, управление и обслуживание в 13 развивающихся странах составила 1,5 миллиарда долларов или более половины притока прямых частных иностранных инвестиций в эти развивающиеся страны.^{26/}

Транснациональные корпорации не являются единственным источником технологии, технических знаний и опыта и доступа к научно-исследовательским базам. Однако цели развивающихся стран относительно технологии, возможно, подчиняются их краткосрочным мерам, регулирующим деятельность местных филиалов транснациональных корпораций и ограничивают свободу действий для проведения корректировок по секторам промышленности.

Для исключения чрезвычайно капиталоемких методов производства, которые снижают потенциальные возможности промышленного производства в плане расширения занятости, и для уменьшения чрезвычайной зависимости от импортных промышленных затрат и совершенствования интеграции промышленного сектора с остальными секторами экономики необходимо предпринять всеобщие усилия в рамках всей страны по применению науки и техники. В обзоре помощи ОЭСР за 1973 год, оказываемой Комитетом содействия развитию, в адрес развивающихся стран сделано следующее замечание: "Последним критическим сектором, который необходимо отметить, является применение науки и техники в целях решения проблем развития самими развивающимися странами Тесное сотрудничество между научными кругами, государственными плановыми и административными органами и производственным сектором в сельском хозяйстве и промышленности является по-прежнему исключительно редким случаем. Каждый из них, по-видимому, не способен понять, какие блага такое сотрудничество может им принести не только в деле достижения их собственных целей, но также и в деле прогресса общества в целом".^{27/} Вопрос состоит в том, в какой степени "производительный сектор промышленности" является достаточно ориентированным на национальные нужды, если он контролируется иностранным предприятием, и может сотрудничать с государственными плановыми и административными органами для достижения целей занятости?

Авторитетный анализ стимулов и производительности транснациональных корпораций в развивающихся странах наводит на мысль, что решающую роль в определении того, какие виды связей с

^{26/} Эти тринадцать развивающихся стран составляют 65% от общего населения и 56% от общего валового внутреннего продукта этой экономической группы. См. Multinational Corporations in World Development (United Nations publication, Sales No. 73.II.A.11), p. 50.

^{27/} Development Co-operation, 1973 Review (Paris, OECD, 1973), p. 165.

разными предприятиями должна развивать принимающая страна, играет в различной степени роль в этой стране. Страны, которые являются крупными как по населению, так и по доходу, возможно в состоянии использовать доступ к внутренним рынкам в качестве важного момента в переговорах по сделкам относительно условий проникновения на рынок и в деле расширения практики определенных видов продукции и видов технологии, соответствующих особым условиям отдельной страны. По мнению консультанта ЮНИДО Раймонда Вернона, это может привести к развитию г.уд - ных вариантов имеющихся видов технологии, так как местный рынок, находящийся под защитой, может являться своего рода фактором, поощряющим отрасли промышленности с большим потенциалом преимуществ крупномасштабного производства.

С другой стороны, мелкие развивающиеся страны не в состоянии покрывать расходы на исследования и обучению, связанные с развитием отдельных видов продукции и технологии, соответствующих их особым условиям, до тех пор пока не станут членами регионального плана сотрудничества по исследованиям, производству и торговле. Вследствие этого малым странам, возможно, необходимо специализироваться на производстве продукции, которая соответствует широко принятым международным стандартам, чем продукции, разрабатываемой для местных рынков.

Формулируя политику своей деятельности, каждое правительство может придавать различную степень очередности при решении различных задач в области развития, таких, как рост дохода, расширение занятости, улучшение распределения дохода среди различных слоев населения и регионов, отражающих социальную и экономическую направленность заинтересованной страны. В этом отношении каждая страна имеет свои особенности, и различные стратегии в области промышленного роста предопределяют разные возможности в области технологии. Следовательно, возможное сочетание смешанных трудоемких и капиталоемких отраслей промышленности в развивающихся странах открывает неограниченный выбор. Несомненно, последовательная деятельность обычно способствует развитию обоих видов промышленности. Исключение деятельности по расширению капиталоемких отраслей промышленности, как это поддерживается некоторыми экспертами, только на том основании, что они не требуют большого количества рабочих, является ошибочной точкой зрения, поскольку принимаются другие экономические соображения, включая долгосрочный рост, возможное улучшение платежного баланса и развитие других экономических секторов. Также должно быть ясно, что в развивающихся странах существует много примеров максимального использования рабочей силы в промышленности, как это подтверждается значительным размером кустарного сектора, ремесленной промышленности и обычной укомплектованностью предприятий сверх штата. Существует не так много возможностей для изменений, как считают сторонники трудоемких методов, особенно в отраслях промышленности, ориентированных на экспорт.

"В обрабатывающей промышленности необходимость проникновения на рынки экспорта часто требует более высокого качества, низкой стоимости производства и международной конкурентоспособности. В действительности, для того чтобы развивающиеся страны могли быть конкурентоспособными в конечном итоге на мировом рынке, они должны планировать свою промышленность, учитывая не только данную ситуацию, но и также потребности в будущем. Безусловно не всегда желательно

использовать трудоспособную технику в развивающихся странах, даже если она будет считаться "оптимальной" в ближайшем будущем. В конкретных обстоятельствах такая политика может в конечном итоге привести к удору".^{28/}

Эта ситуация может показаться ни призрачно-красивым, при огромной потребности рабочих мест и недостатке капитала в развивающихся странах существует значительный объем неиспользуемых промышленных мощностей, из которых нередко используется только половина установленных мощностей.^{29/} Эта проблема является чрезвычайно серьезной, особенно в тех странах, которые уже миновали начальные стадии индустриализации. Постоянное наличие неиспользуемых производственных мощностей и рабочего времени означает большую потерю ресурсов. С социальной точки зрения недостаточное использование производственных мощностей лишает заинтересованные страны возможности увеличения производства товаров и производительности труда в тех странах, затраты которых на капиталовложения равны нулю или почти нулю. Более того, это увеличивает стоимость готовых изделий. В то же самое время это снижает уровень занятости ниже того уровня, который мог бы быть достигнут другим путем. В материалах МОТ сообщалось, что предварительные расчеты занятости, достигнутой в результате полного устранения недостаточного использования мощностей в четырех конкретных латиноамериканских странах, указывают на то, что этим путем в пределах от 40 до 100 процентов современного сектора безработица в этих странах могла бы быть устранена.^{30/} При оптимистических предположениях, если не учитывать многих негибких ограничений в работе при полных мощностях, степень потенциальных возможностей для расширения занятости в промышленности, по-видимому, остается весьма значительной.^{31/} Основные причины появления излишних производственных мощностей являются сложными и связаны с основными аспектами деятельности развитых

^{28/} Годовой доклад Административного комитета по конференции за 1972-1973 годы: специальный доклад, подготовленный АКК о политике в области занятости во Втором десятилетии развития Организации Объединенных Наций (E/5289 (Part II)), пункт 177.

^{29/} Насколько серьезно недостаточное использование промышленных мощностей, зависит в некоторой степени от того, как они измеряются с учетом использования одной, двух или трех смен (половиной смен в день и т.д.). Какое бы измерение ни использовалось, совершенно ясно, что во многих развивающихся странах производственное оборудование и станки простаивают большую часть дня. Для определения системы измерения мощностей и соответствующих статистических данных смотрите материалы, представленные на заседании экспертной группы по вопросам использования излишних производственных мощностей, Рио-де-Жанейро, март 1969 года; особенно доклады ID/WO.29/5, pp. 13-15; ID/WO.29/7, p. 29; ID/WO.29/8; ID/WO.29/9; and ID/WO.29/13. Недавно некоторые из имеющихся материалов были представлены в работе D. T. Healey, "Development policy: new thinking about an interpretation", *Journal of Economic Literature*, vol. X, No. 3 (September 1972). Некоторые фактические цифры из вышеуказанных источников могут осветить проблему: Аргентина, 1961-1967 гг. 43-88%; Чили, 1967 год, 55,3-64,8% в зависимости от системы измерения; Индия, 1955-1964 гг. 61,9-88,3% в зависимости от системы измерения; и Пакистан (Западный), 1965-1966 гг., 33 процента.

^{30/} См. статью МОТ к совместным материалам МОТ/КНИДО "Industrialization, employment and Social objectives", подготовленным для Второй генеральной конференции КНИДО, которая состоится в Лиме в 1974 году.

^{31/} В этой связи следует отметить соответствующий опыт стран с централизованной плановой экономикой на первой фазе их индустриализации. Только расширение работы при полных мощностях значительно увеличило объем занятости от общего увеличения объема занятости на 33% в СССР, на 48% в Польше и на 59% в Венгрии. Для детального ознакомления см. H. Kabaj, "Shift work and employment expansion", *International Labour Review* vol. 91, No. 1 (January 1965).

рыночной экономики и социальными системами многих развивающихся стран. Также играют определенную роль виды стратегии крупных фирм в области торговли, недостаточное государственное долгосрочное планирование, технические и технологические факторы, которые неотделимы от уровня техники и технологии.

Попытки использования более полных мощностей в числе других мероприятий за счет введения многоменной работы часто затрудняются из-за недостатка иностранной валюты, нехватки денег на финансирование требуемого импорта сырья и материалов,^{32/} из-за недостаточного снабжения полуфабрикатами или запчастями, или из-за недостаточного оборотного капитала, необходимого для финансирования более вместительных складов для них, так же как из-за недостатка руководителей и квалифицированных специалистов. Все еще довольно часто и более основательно имеет место ограничение внутреннего спроса и твердая тенденция развития квазимонополистической или монополистической рыночной структуры, которая способствует появлению излишней мощности (и избыточных мощностей), в сочетании с ограниченными возможностями роста производства и расширения занятости. Политика некоторых развивающихся стран и области индустриализации также представляет проблему, так как чрезвычайно высокая тарифная защита позволяет отдельным предпринимателям компенсировать большие издержки, возникающие в результате неполного использования мощностей, за счет сохранения уровня искусственно высоких цен. При таких обстоятельствах ориентация промышленности многих развивающихся стран на производство потребительских товаров длительного пользования для отдельных групп стран с высокими доходами укрепляет тенденцию раннего ограничения роста на внутреннем рынке. Доступ на иностранные рынки и соответствии с планом торгового и промышленного сотрудничества с другими развивающимися странами или с развитыми странами, для таких видов продукции может обеспечить дополнительные рынки сбыта и новые возможности расширения занятости.^{33/} С другой стороны, улучшение распределения дохода в соответствующей стране и изменение соотношения между видами выпускаемой продукции может также способствовать расширению рынков и увеличению потенциальных возможностей производства продукции и роста занятости.

Соподынные замечания

Более чем за два десятилетия средние нормы роста мирового дохода и объема промышленной продукции были весьма значительными. Тем не менее, и распределении прибылей, полученных в процессе развития, не участвуют все слои населения; очень большая часть населения в мире остается в условиях крайней нищеты без перспектив на улучшение. Одним объяснением является то, что большое увеличение доходашло на пользу очень бедных слоев населения. В большинстве развивающихся стран, которые были детально изучены группой ОЭСР, реальная заработная плата не была увеличена значительно и, что более важно, рост промышленности не сопровождался более

^{32/} Недостаточное внутреннее снабжение сельскохозяйственными сырьевыми материалами, такими, как сахарный тростник, фрукты, овцы или крупный рогатый скот, часто препятствует использованию полных мощностей отраслей промышленности, основанных на развитии сельского хозяйства.

^{33/} Для более детального обзора соответствующих вопросов см. Utilization of Export Capacity for Exports. Report of the Export Capacity Working Group on Export Capacity, Rio de Janeiro, March 1969 (10/16).

чем очень медленным ростом занятости.^{34/} Данные по вопросам массового голода и недоедания также подтверждает неравное распределение выгод, получаемых от развития, указывающее на то, что массовая бедность является основной причиной возникновения проблемы, связанной с питанием. Большая беднота испытывает наибольшее страдание и численность этой группы значительно увеличивается.^{35/}

Отдельные страны и общества должны решить вопрос, связанный с социальными задачами их развития и установления порядка очередности в деле осуществления таких задач. Выбор структуры общества может быть облегчен путем проведения реалистической оценки социальных аспектов международного положения и их связи с характером экономического роста и посредством ознакомления с имеющимся выбором в свете объективной оценки успеха или неудач различных предпринимавшихся ранее решений, касающихся социальных проблем.

Индустриализация и социальные задачи связаны по многим аспектам. Промышленное развитие явилось основой изменения в производственной структуре, материального прогресса и расширения взаимосвязи между странами. Огромные возможности промышленности в деле повышения квалификации и формирования отношений и взглядов людей путем участия в производственном процессе могут в значительной мере способствовать экономическому и социальному прогрессу развивающихся стран.

С другой стороны, опасности чистого подхода с точки зрения технократии больше в индустриализации, чем во всех других сферах развития,^{36/} ввиду высокого потенциала расширения производства и повышения производительности с помощью механических средств, независимо от естественных ограничений; по-видимому, ввиду негибкого характера связей в области технологии и капиталовложений, которыми характеризуются некоторые отрасли промышленности;^{37/} и ввиду относительно короткого промежутка времени, требуемого для того, чтобы доказать результат предполагаемых действий - более короткого, чем оно требуется в области горного дела, сельского хозяйства, лесного хозяйства или инфраструктуры - и, наоборот, более долгого промежутка времени, необходимого для того, чтобы результаты развития промышленности оказали влияние на развитие окружающей среды и общества.

^{34/} См. Ian Little, Tibor Scitovsky and Harice Scott, Industry and Trade in Less Developed Countries (London, Oxford University Press, 1970), p. 50.

^{35/} "Предварительный доклад об оценке существующего положения с продовольствием и перспективах на будущее" (D/CONF.65/PREP/6).

^{36/} См. Official Records of the Economic and Social Council, Fifty-Sixth Session, Supplement No. 4, para. 41.

^{37/} Предполагаемая негибкость связей в области технологии и капиталовложений, по мнению некоторых экспертов и экономистов по вопросам ввода и вывода, подвергается в настоящее время серьезным сомнениям. Одна точка зрения сводится к тому, что "технология отиравляет широкий диапазон выбора независимо от того, выражаются ли альтернативы в категориях конечного спроса на номенклатуру готовой продукции или на номенклатуру материальных и сырьевых затрат. Практически выбор определяется целым комплексом различных факторов, многие из которых носят институциональный характер Мультипликативный эффект в области индустриализации развивающихся стран зависит в меньшей мере от технологически определенных связей ввода-вывода, чем от характеристик их экономических систем, которые определяют, кто принимает соответствующие решения о капиталовложениях и производстве, каким образом распределяется доход, полученные в этом процессе и какие структуры спроса возникают в результате этого". (E/C.54/L.66, pp. 6 and 8).

В последнем докладе Комитет по планированию развития предостерегает, что индустриализация должна рассматриваться только как средство производства различных видов изделий и внедрения современной технологии.^{38/} Индустриализация может и должна быть "инструментом благо человека". Это способствует бы соответствующему выводу продукции и технологии, а в то же самое время обеспечивая справедливое распределение товаров и услуг всех слоев населения и обеспечивая возможности расширения занятости или средств к жизни для всех.

Комитет не имеет в виду, что должна быть одна структура индустриализации для всех развивающихся стран независимо от их размера, уровня развития, социальной и экономической ситуации, и что существует "отбор определенных отраслей промышленности, который имеет более индивидуальные, чем другие, первоочередные задачи, которые предусматривают попытку бороться с массовой бедностью и безработицей, в которых выражается важность развития сельского хозяйства и стремление к более равноправному образу жизни всего населения".^{38/}

Если основной выбор деятельности страны в области социальной и политической жизни ориентирован на реализацию социальных задач, таких, как трансформация натурального хозяйства, ликвидация массовой бедности и безработицы и более равноправное распределение дохода, промышленное развитие может эффективно способствовать быстрому выполнению таких задач и таким образом усилить другие стимулирующие мероприятия. Промышленность, которая производит, например, многие виды простого сельскохозяйственного оборудования и машин или товары широкого потребления, такие, как ткани и дешевая одежда, обувь, продукты питания и простая домашняя утварь в соответствии с более равноправным распределением дохода, может способствовать усилению мер, направленных на лучшее распределение дохода. Такая структура производства может иногда значительно расширить занятость, так как многие из этих товаров могут быть обработаны на небольших или средних предприятиях при использовании местных материалов и трудоемких процессов. Каким бы важным ни был в ориентации промышленности на удовлетворение нужд натурального сельского хозяйства и нужд самых бедных слоев населения, только частично относится к задачам, связанным с уменьшением массовой бедности и безработицы.^{39/} Однако это может составить основную стратегию для некоторых из более густонаселенных стран, в которых отсутствуют основные несельскохозяйственные природные ресурсы.

Некоторые экономисты ставят под вопрос совместимость задач более равноправного распределения дохода и более высокого уровня объема занятости. Они задают вопрос, может ли экономический рост проходить быстро при более равноправном перераспределении доходов.

^{38/} См. *Official Records of the Economic and Social Council, Fifty-Seventh Session, Supplement No. 4, para. 17.*

^{39/} Совет по планированию развития отметил, что: "Мало вероятно, чтобы правительства поощрили местных промышленников только в этой деятельности, которая оправдана существованием факторов производства и рынков. Придавая особое значение краткосрочным задачам в области занятости, страны могли бы выбрать сочетание различных видов продукции и технологии, которое недостаточно способствует экономическому росту в течение долгого периода".
См. *Official Records of the Economic and Social Council, Fifty-Third Session, Supplement No. 7, para. 39.*

ТАБЛИЦА III.12. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА В ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ И РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Экономические группы и страны	Получатели дохода				
	Высшая категория 10%	Высшая категория 20%	Высшая категория 50%	Высшая категория 20%	Высшая категория 5%
Аргентина	-	7	-	52	39
А И 1961	-	7	-	50	37
Б И 1963	-	-	-	-	-
С О) а)	-	-	21	-	31
Бразилия	3	6	20	56	41
А И 1960	3	6	20	56	41
С О) а)	-	-	15	-	40
Вьетнам	-	-	17	-	-
Б И 1960	-	-	14	-	-
С О) а)	-	-	-	-	26
Габон	-	-	-	71	60
Б И 1960	-	-	-	71	60
Индия	-	4-8	20-28	42-52	28-36
Б И 4-1970	-	4-8	20-28	42-52	28-36
Б И 1977-1976	-	7	30 б)	50	-
Индонезия	-	6	30	57	43
Б И 1969	-	6	30	57	43
С О) а)	-	-	18	60	28
С О) 1962 (I)	-	-	20	87	30
С О) 1962 (II)	-	-	14	68	40
С О) 1964	-	-	-	84	44
Б И 1978	-	-	-	84	44
Кения	-	-	18	-	25
С О) а)	-	-	18	-	25
Коста-Рика	-	-	-	-	-
Б И 1960	-	-	-	-	-
Кувейт	3	6	19	60	49
А И 1979	3	6	19	60	49
А И 1963	-	3	15	59	42
С О) а)	-	-	15	-	29
Панама	3	7	25	65	30
А И 1963-1964	3	7	25	65	30
С О) а)	-	-	21	-	34
Сальвадор	-	-	16	-	33
С О) а)	-	-	16	-	33
Сенегал	-	-	16	64	48
Б И 1960	-	-	16	64	48
Филиппины	-	4	32 б)	47	-
Б И с. 1972	-	4	23 б)	56	-
А И 1965	-	4	32 б)	47	-
Б И с. 1974	-	5	26 б)	54	-
Б И с. 1974	-	5	25 б)	57	-
Б И 1963	-	5	20	52	37
Чили	-	-	15,6	-	-
Б И 1960	-	-	15,6	-	-

Примечание: Процент от общей суммы дохода

Экономические группы и страны	Получатели дохода					
	Классы категория 10%	Классы категория 20%	Классы категория 50%	Классы категория 20%	Классы категория 10%	Классы категория 5%
Различные страны с различной экономикой:						
Вальвертунгем				Процент от общей суммы дохода		
В 1) 1949	-	7	32 б)	47	-	-
В 2) 1952	-	5	34 б)	44	-	-
В 1) 1975	-	-	38 б)	44	-	-
С е) а)	-	-	23	-	-	20
Италия	-	-	19	51	37	-
Нидерланды	-	-	21	-	-	24
Норвегия	-	-	25	-	-	15
Соединенные Штаты						
В 2) 1952	-	4	32 б)	46	-	-
А И) 1961-1962	2	6	23	48	34	-
С е) а)	-	-	23	-	-	20
Швеция	В 1) 1954	6	34 б)	43	-	-

Источники: А. Lee Little, *Labour Productivity and Income* Scott, Industry and Trade in Some Developing Countries (London, Oxford University Press, 1970), таблицы 2 и 3, стр. 46.

В. David Forster and Ingvald Jørgen, *The Employment Problem in Less Developed Countries: A Review of Evidence* (Paris, OECD, 1971), таблица IV-1, стр. 74.

С. ЮТ, *Income Tax Revenues* (Осакэ, 1970), таблица 14, стр. 142.

В. Селлер Нурал, *Income Taxes in Latin America*, том III (New York, Praeger, 1968), приложение 14, таблицы 1 и 2, стр. 2183 и 2184.

Цитируется в В.Т. Кейсей, "Development policy: new thinking about an interpretation", *Journal of Economic Literature*, том X, № 3 (сентябрь 1972 г.), таблица 5, стр. 778.

Примечания:

- 1) Доход отдельных лиц до уплаты налогов
- И) Доход отдельных семей до уплаты налогов
- 3) Доход работающих единиц до уплаты налогов
- а) Год не указан, но, возможно, это относится к началу или середине 1960-х годов
- б) Самые низкие слои населения 60 процентов
- с) Вообще не указано, относится ли подсчеты к группам I, II или 3 (за исключением Колумбии, где выражается "личный доход"), но, возможно, это относится к отдельным лицам

Несоответствий в распределении доходов в развивающихся странах значительно больше, чем в ряде развитых стран (современная структура распределения дохода в общем не является обоснованной, так как социальный уровень и улучшение в распределении дохода часто являются политической целью в развитых странах) и число их увеличивается, как это отражено в данных таблицы III.12. В исследовании, проведенном ОЭСР, высказывается точка зрения, например, что "во многих менее развитых странах семьи с низкими доходами, составляющие 50%, получают около 1/4 и 2/5 среднего дохода на семью, а на самые бедные семьи дохода приходится намного меньше".^{40/}

В специальном докладе, подготовленном ЭКЛА для первой региональной оценки Международной стратегии развития, сделан анализ доли дохода по различным группам: "Покупательная способность по-прежнему приходится на высшие слои населения, составляющие 20%, и особенно на высшие слои населения, составляющие 5%, с учетом влияния на спрос потребительских товаров и на структуру роста производства, которые постоянно подчеркивались.... Давление, связанное с этой концентрацией покупательной способности, представляет собой сильный фактор, препятствующий сокращению существующего неравенства, последнее предусматривается Международной стратегией развития. Кроме того, за исключением стран с самым большим народонаселением, покупательная способность высших слоев населения, составляющих 20%, является причиной существования слишком малых рынков, чтобы поддерживать промышленный рост на любом приемлемом уровне производительности".^{41/}

МОТ проанализировала связи проблем распределения дохода и занятости на базе ряда эконометрических и статистических исследований.^{42/} Выводы излагаются ниже.

В исследованиях, использованных для этого анализа, сделана попытка определить уровень занятости, достигнутый в результате перераспределения дохода, и высказано предположение относительно структуры потребления при ее изменении в зависимости от уровней дохода на базе данных бюджета семьи. Данные по потребляемым факторам в каждой промышленной секторе использованы для подсчета величин уровня занятости в соответствии с предположительными данными распределения дохода. Анализ, проведенный в 12 или более развивающихся странах или районах,^{43/} имеет тенденцию подтверждать тот факт, что более бедные классы потребуют больше товаров, выпускаемых трудоемкими отраслями промышленности, хотя и имеются некоторые важные оговорки и этому поводу. Например, в Пуэрто-Рико было установлено, что богатые слои населения больше, чем бедные потребляют товары, выпускаемые (трудоемкими) отраслями промышленности; а в Пакистане большое

^{40/} D. Turban and I. Jaeger, *The Employment Problem in Less Developed Countries* (Paris, OECD Development Centre, 1971), p.73.

^{41/} См. "Latin America and the International Development Strategy: first regional appraisal" (E/CN.12/947/Rev.1), p.25.

^{42/} Рассмотрены три следующие исследования: R. Soligo, "Factor intensity of consumption patterns, income distribution and employment growth in West Pakistan" (Rice University, 1972) (mimeographed); R. Weisskopf and others, "A Multisector simulation model of employment, growth and income distribution in Puerto Rico: A re-evaluation of 'successful development strategy'" (Yale, 1973); and W. E. Gline, "Potential effects of income redistribution on economic growth: Latin American cases" (New York, 1972). См. соответствующий доклад МОТ/КНИДО, "Industrialization, employment and social objectives", подготовленный для Второй генеральной конференции КНИДО, которая состоялась в Лиме в 1975 году.

^{43/} Выделяя, например, Аргентину, Бразилию, Чили, Колумбию, Индию, Мексику, Пакистан, Перу, Пуэрто-Рико и Венесуэлу.

к количеству рабочей силы, занятой в жилищном строительстве, значительно повысило уровень занятости, которая связана с потреблением определенных слоев населения с более высокими доходами. По этим причинам не ясна связь между равным распределением дохода и уровнем занятости.

Основание для поддержки противоположного аргумента о том, что неравное распределение дохода способствует экономическому росту, вызванному большой склонностью к накоплениям среди групп с более высокими доходами, является также слабым; однако следует иметь в виду следующее обстоятельство: во-первых, потому что эти группы с определенными доходами часто больше склонны импортировать предметы роскоши и, во-вторых, потому что некоторые обзоры и исследования показали, что группы с более низким доходом также в значительной степени склонны к накоплениям. В заключение следует сказать, что хотя существующее доказательство не является основанием для определенной поддержки утверждения, что равноправное распределение дохода связано с высоким уровнем занятости или способствует более быстрому темпу экономического роста, в равной степени нет причины предполагать, что более равноправное распределение дохода ведет к более медленному росту.^{44/}

Хотя экономические аргументы являются уместными, вопрос распределения дохода имеет существенную политическую сторону. Привилегированное меньшинство предпочитает оставаться привилегированным, и нельзя отрицать тот факт, что меры по содействию промышленному развитию, которые так широко допущены во многих развивающихся странах, имеют тенденцию поддерживать такое положение. Экономическая неэффективность и неравное распределение дохода до некоторой степени могут также усугубляться в связи с тенденцией к получению частных прибылей; последняя поддерживается в рамках государственной администрации. Однако там, где существует истинное обязательство о сокращении и в конечном счете искоренении массовой бедности, могут оставаться трудности на пути антиного осуществления проблемы занятости и политики распределения дохода, пока правительства в развивающихся странах будут чаще и настойчивее придавать большее значение острым краткосрочным экономическим проблемам, таким, как инфляция, платежный баланс и обеспечение продовольствием. Признание важности этих краткосрочных ограничений подтверждает сделанную МЭТ оценку связей между распределением дохода и проблемой занятости.

По этим причинам нельзя вселять чрезмерную надежду на быстрый прогресс в решении вопроса полной занятости и ликвидации массовой нищеты. Постоянное внимание к этим проблемам будет необходимо в течение многих лет как на государственном, так и на международном уровнях.

Важным аспектом проблемы общего распределения дохода является уровень заработной платы в современном промышленном секторе. Эта проблема является противоречивой и сложной. В современном промышленном секторе умеренный уровень заработной платы, несомненно, необходим для обеспечения соответствия между уровнем благосостояния и стимулами к повышению квалификации и производительности. Политика в области заработной платы и особенно законодательства по минимальной

^{44/} См. "Effects of income redistribution on economic growth constraints: evidence from the Republic of Korea", *Economic Bulletin for Asia and the Far East*, том XXIII, № 1 (июнь 1972 г.) (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.II.P.2).

заработной плате отражает этот подход во многих развивающихся странах. Однако становится вполне очевидным, что уровни заработной платы в современном секторе могут легко превышать минимальный уровень благосостояния, совместный с уровнем развития, и могут препятствовать использованию и промышленности скорее рабочей силы, чем станций, сокращая таким образом рост занятости. Чрезмерные доходы в обрабатывающей промышленности также усиливают разницу в распределении дохода между городом и деревней, содействуя продолжающейся миграции из сельскохозяйственного сектора с избыточной рабочей силой, которая является острой проблемой появления городской бедноты во многих странах. Поэтому является нежелательной такая политика ренессанса проблемы заработной платы и национального дохода, которая бы сдерживала как инфляцию при увеличении дохода в соответствии с прибылями, полученными в результате повышения производительности, так и чрезмерное потребление в современном секторе. Однако утверждается, что политика сдерживания может вызвать еще большие институциональные трудности в развивающихся странах, чем в развитых странах.^{45/}

Снижение уровня заработной платы в развивающихся странах с целью уменьшения несоответствия между ценами и факторами производства в динамическом секторе привело бы к снижению покупательной способности городской средней буржуазии, которая является уже сравнительно небольшой по отношению к потенциальному предложению промышленных товаров, полученных в результате производства взамен импорта. Некоторые специалисты в области планирования предложили, чтобы вместо экспериментирования со снижением заработной платы, которое могло бы усложнить как распределение дохода так и ухудшить спрос, рабочим мире предоставлялись бы правительственные субсидии за счет большей доли, выделенной из фонда социального обеспечения и других дополнительных льгот и привилегий.^{46/}

Существуют некоторые показатели переоценки экономистами некоторых традиционных аргументов в пользу неравного распределения как фактора стимулирования роста. Спервым является тот факт, что, не говоря о социальной несправедливости, даже если неравномерное распределение способствовало бы увеличению сбережений предпринимателей, это будет эффективно использовано в промышленности или в других областях производства. Отмечается, что сбережения часто в конечном счете уходят в форме строительства роскошных домов, накопления богатств за границей или экономически сомнительной деятельности. В международных банковских кругах отмечается, что неравный уровень благосостояния может подвергнуть опасности перспективы социальной и политической стабильности, которые являются необходимыми предпосылками для постоянного экономического развития. В рабочем документе МБРР, где рассматривается вопрос о том, что "необходимо сосредоточить внимание на политике более равномерного распределения дохода за счет увеличения уровня занятости и снижения стоимости готовой продукции, скорее чем добиваться за счет промышленности оцель обеспечения высокой рентабельности промышленности и высоких доходов для фабричных рабочих".^{47/} Из текущего сбора литературы по вопросам экономического развития можно заключить,

^{45/} См. местный доклад МОТ/ЮНЕСКО "Industrialization, employment and social objectives", подготовленный по Второй генеральной конференции ЮНЕСКО, которая состоялась в Ланге в 1975 году.

^{46/} См. МОТ, Fiscal Incentives for Employment Promotion for Developing Countries (Geneva, 1972).

^{47/} ILSB, Industry, sector working paper, 1972.

что существует значительное единодушие по вопросу распределения дохода. "Согласие становится тем более значительным, если вспомнить, что только несколько лет тому назад считалось бы почти аргументом, что неравное распределение дохода на ранней стадии развития было не только неизбежным, но также и существенным".^{48/}

Образование является другой основной социальной задачей, которая имеет прямое отношение к промышленному развитию в развивающихся странах. Расширение образования и облегчение доступа к образованию для широких слоев населения вообще способствует ликвидации неравноправия. Однако опыт развитых стран свидетельствует о том, что для ликвидации неравноправия путем расширения доступа к образованию, к накопленным знаниям и информации необходимо осуществлять деятельность, имеющую более широкие цели, чем расширение базы учебных заведений и соответственно увеличение квалифицированного преподавательского состава; она должна быть направлена на развитие профилактической медицины и помощи детям в области питания, жилищной базы и других мер.^{49/} Промышленные навыки имеют тенденцию быть ориентированными на специфические отрасли промышленности или определенные процессы, и различными специалистами в дополнение к общему образованию необходима профессиональная подготовка и подготовка без отрыва от производства. Единственным путем для удовлетворения стремления получить более высокооплачиваемую работу и для достижения социальной мобильности при современных условиях научно-технической революции является целенаправленная деятельность на широкой основе, направленная на повышение имеющихся навыков и приобретение новых на рабочих местах и в области управления. В этой связи правительство и все промышленные группы имеют общие определенные обязательства сотрудничать с целью содействия образованию и профессиональной подготовке, являющейся частью экономической политики.

Постоянное повышение квалификации в развивающихся странах выходит за рамки социальных задач. Это является предпосылкой для достижения "более равного участия в промышленной деятельности в свете нового международного разделения труда, связанного с промышленностью" (резолюция 3087 (XXVIII) Генеральной Ассамблеи). Расширение деятельности по подготовке кадров для промышленности, повышение квалификации и передача знаний являются областями, в которых развивающимся странам оказывает помощь международное сообщество. Эта помощь могла бы быть значительно расширена с целью дальнейшего облегчения распространения технических и промышленных знаний, использования промышленного опыта и содействия национальным исследованиям и технологии; все они являются важными для преодоления мелких барьеров, возникающих на пути роста и социальных изменений в развивающихся отраслях, и содействия чувству большей их уверенности и самостоятельности.

^{48/} В. Т. Healey, "Development policy: new thinking about an interpretation", *Journal of Economic Literature* том X, № 3 (сентябрь 1972 г.), стр. 779.

^{49/} См. *Distribution Policies in Long-term Development Planning* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.II.E.16).

IV. ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА

A. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕВОСПОЛНИМЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ В ПРОЦЕССЕ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

С ростом населения земного шара и увеличением доходов растущий спрос на товары и услуги приводит к простекающему отсюда большому спросу на невозполнимые природные ресурсы. Более интенсивно и в больших масштабах используются не только сельскохозяйственные земли, но и минеральные ресурсы (включая жидкие ресурсы, такие, как вода и нефть, и газообразные ресурсы, такие, как природный газ). Добыча ресурсов из земли и переработка их в продукцию уменьшает концентрацию этих ресурсов в земной коре, все более затрудняя их добычу.

Показателем постепенного обеднения невозполнимых природных ресурсов являются высокие цены; эти цены вынуждают поставщиков увеличивать производство, а покупателей побуждают искать более дешевые заменители, в том числе относительно дешевые и имеющиеся в изобилии синтетические продукты. В растущей экономике увеличение средств производства, разработка новых материалов и продуктов, а также технологический прогресс позволяют производить продукцию более эффективно, в большем количестве и в более широком ассортименте. Хотя страны с такой экономикой всё в большей степени используют невозполнимые природные ресурсы земли, повышенный спрос на природные ресурсы сопровождается разработками в области технологии изысканий, добычи и повторной переработки. Поэтому известные запасы невозполнимых природных ресурсов возрастают наряду с производственной мощностью.

Национальный суверенитет над природными ресурсами является основным принципом, который широко признан в настоящее время. Однако остаются неразрешенными многие проблемы, ведущие к конфликтам между национальными и международными интересами и оказывающие сильное влияние на процесс индустриализации. Во многих развивающихся странах добыча, переработка и сбыт этих ресурсов являются главными источниками национального дохода и занятости, а иногда служат промышленной основой для экономического роста и развития. Угроза истощения известных запасов невозполнимых природных ресурсов вызывает озабоченность в связи с будущим экономическим процветанием этих стран. На внутреннее развитие и международные отношения влияет недостаток минеральных ресурсов и все большее значение приобретают вопросы, касающиеся планирования развития для продолжения экономического роста, с учетом возможного недостатка в минеральных ресурсах.

Рассмотрение вопроса о невозполнимых природных ресурсах в данном разделе ограничивается теми добываемыми из земли неорганическими материалами, которые не могут быть возобновлены в течение любого периода времени, достаточно короткого, чтобы иметь значение для процесса планирования. В их числе традиционно добываемые минералы и металлы, а также получаемые из них основные сплавы. Вопросы, связанные с энергией, которая также является одним из невозполнимых природных ресурсов, рассматриваются в следующем разделе.

Потребление и производство невозполнимых природных ресурсов в мировом масштабе

За последние несколько лет быстро возросли темпы потребления в производстве природных ресурсов. Например, согласно сообщению правительства, Соединенные Штаты Америки, являющиеся одним из главных потребителей сырьевых материалов, за 30-летний период после 1940 года использовали больше металла, чем все страны мира за период до 1940 года. За период с 1950 года и до конца 1960-х годов потребление других стран, помимо Соединенных Штатов,

на 158%; на первом месте среди этих стран находится Япония. Это можно сравнить с темпами потребления на 38%, который имели Соединенные Штаты.^{1/} Эти темпы потребления сохранялись уже в 1970-е годы.

На рисунке I показано, что потребление трех важных видов ресурсов: нерафинированной нефти, меди и алюминия возрастало в мировом масштабе. Такой тип роста потребления характерен для всех невозполнимых природных ресурсов и, как полагают, будет продолжаться по мере роста населения и наряду с повышением спроса на промышленную продукцию. Предсказывалось, что к 1980 году общее потребление железной руды возрастет на 50%, а потребление цветных металлов — на 80 процентов.^{2/} Сталелитейная промышленность — символ ранней стадии промышленного развития — является одним из важнейших потребителей ресурсов и ее развитие служит иллюстрацией существующей тенденции. Начиная приблизительно с 1946 года, умеренно возрастающее мировое производство стали резко возросло с постоянным сохранением этих быстрых темпов роста. В 1968 году мировое производство стали достигло 528 миллионов тонн, т.е. на 35 миллионов тонн превысило показатели 1967 года.^{3/}

Технологическое развитие также оказывает влияние на потребление и структуру производства редких минеральных ресурсов или групп ресурсов. Например, рассматривается возможность применения сверхпроводящего ниобия в линиях электропередач. Любая существенная разработка электрических сетей с использованием ниобия потребовала бы столь значительного расширения производства ниобия по сравнению с темпами его производства на 1968 год, составившими 140 тонн в год, что если даже известные запасы ниобия и составляют около 6 миллионов тонн руды, можно под воздействием повышения спроса на ниобий ожидать дальнейшего стимулирования запасов этого элемента, который в довольно значительных количествах имеется в земной коре (содержание в земной коре составляет 20 граммов на тонну по сравнению с 13 граммами на тонну, характерными для свинца).

Основными невозполнимыми ресурсами, добытыми в 1968 году, были (в порядке понижающейся стоимости производства): медь, железо, золото, соль, сера, цинк, фосфаты, никель, свинец, платина, серебро, алмазы, поташ, доломит, уран, платина, бокситы, марганец, каолин, молибден и ванадий. Стоимость мирового производства этих минералов колебалась от 4,965 миллиона до 228 миллионов долл. США.^{4/}

В таблице IV.1 показана тенденция в производстве основных ресурсов за период с 1950 по 1970 год. За этот период наибольший вес в тоннах продукции постоянно приходился на железную руду, стальные заготовки и отливки, а также на гидравлический цемент. Можно отметить относительно высокие темпы роста для боксита, алюминия и азотных удобрений. Темпы роста производства олова и в меньшей степени свинца оставались сравнительно низкими. Однако производство всех этих металлов и неметаллов постоянно возрастало.

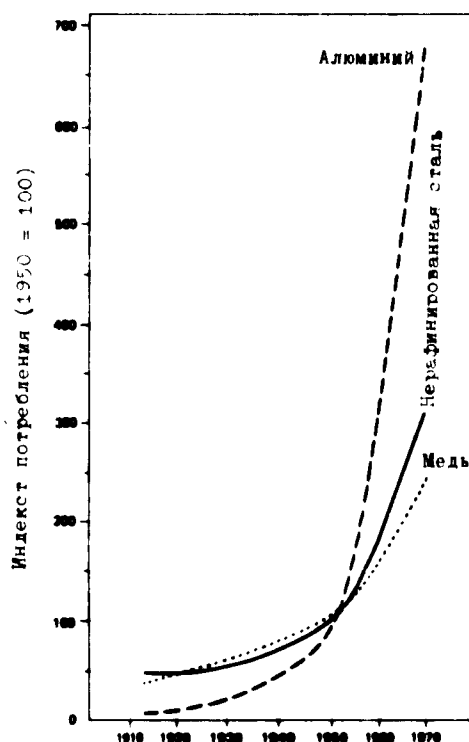
1/ Edward Palmer, "Metals: the warning signals are up", *Fortune*, октябрь 1972 г., стр.109.

2/ Alexander Long, "A crisis in critical commodities", *Columbia Journal of World Business*, Spring 1973, стр.49.

3/ См. *Minerals Yearbook*, 1968 г. Департамента внутренних дел Соединенных Штатов. Бюро минералов (Washington, D. C., United States Government Printing Office, '70), стр.1.

4/ Расчеты выполнены Департаментом внутренних дел Соединенных Штатов, Бюро минералов, *Minerals Yearbook*, 1970 and 1972 (Washington, D. C., United States Government Printing Office).

Рисунок I. Рост потребления неафинированной стали, меди и алюминия в мировом масштабе, 1913-1970 гг.



Источники: Philip W. Zigg, *Environment, The Global Issues*, Headline Series No.217 (Washington, D.C., Foreign Policy Association, October 1973), стр.21.

Производство невозобновимых природных ресурсов в международном масштабе имеет, как правило, олигополистический характер и географическую концентрацию. В мире существует около 150 основных компаний, главным образом транснациональных корпораций, которые играют господствующую роль в мировом производстве минералов.^{5/} Имеющиеся в мире 415 шахт производят в настоящее время каждая от 1 до более 3 миллионов тонн руды в год. Из этого количества шахт 232 (56%) сосредоточены в четырех странах: Австралия, Канада, Южная Африка и Соединенные Штаты. В отличие от этого 152 шахты размещены в более чем 63 развивающихся странах, что в среднем составляет лишь 2 шахты на страну.^{6/}

В Таблице IV.2 показано, что процент мирового производства основных видов ресурсов, производимых четырьмя странами, являющимися крупнейшими производителями каждого вида ресурсов, колеблется от 43%, характерных для гидравлического цемента, до 82% для фосфатной породы. На основании таблицы ясно можно сделать два вывода. Во-первых, мировое производство основных металлов и неметаллов имеет тенденцию к концентрации в небольшом ряде географических мест. Во-вторых, хотя развивающиеся страны являются важными производителями этих ресурсов, существует общая тенденция к концентрации производства в развитых странах с рыночной экономикой и в странах с централизованной плановой экономикой.

^{5/} Andrew J. Freyman, "Mineral resources and economic growth", *Finance and Development*, том II, № 1 (март 1974 г.), стр.20-23.

^{6/} См. *Survey of International Development*, том VIII, № 2 (февраль 1971 г.), стр.4.

Вид ресурсов	1950 г. ^{a/}	1955 г. ^{a/}	1960 г. ^{a/}	1965 г. ^{b/}	1970 г. ^{b/}	Среднегодовые темпы роста 1950-1970 годы (в процентах)
	(в тысячах тонн)					
Алюминий	1 495	3 148	4 530	6 318	9 672	9,8
Бокситы	8 160 ^{b/}	16 662	27 390	37 450	57 968	10,3
Железо, добыча	2 510	3 084	4 220	5 044	5 950	4,4
Гидравлический цемент	131 500 ^{b/}	1 275 000 ^{c/}	316 537	434 054	571 348	7,6
Железная руда ^{d/}	247 000	371 551	522 238	620 980	766 689	6,8
Свинец, добыча	1 643	2 150	2 390	2 695	3 405	3,7
Марганцевая руда	5 800	10 628	13 574	17 743	18 497	6,0
Азотные удобрения ^{e/}	3 859 ^{f/}	6 491 ^{f/}	12 683	...	30 600	9,2 ^{g/}
Фосфорная порода	21 875	30 277	41 900	63 726	85 208	7,0
Поташ ^{h/}	4 400	7 167	9 100	13 724	18 586	7,5
Стальные слитки и отливки	187 063 ^{b/}	270 073	346 150	458 761	592 739	5,9
Сера	6 791	7 112	10 520	15 674	22 073	6,9
Слюда	122 ^{b/f/}	183 ^{f/}	183	204	230	1,6
Добыча цинка	2 123	2 885	3 320	4 308	6 499	4,9

Источники: Департамент внутренних дел Соединенных Штатов, Бюро шахт, Mineals Yearbook, 1951, 1956, 1963, 1968 и 1970 годов (Washington, D.C., United States Government Printing Office).

^{a/} - без учета данных, если нет специальных примечаний.

^{b/} - статистические данные.

^{c/} - по данным Бюро шахт.

^{d/} - средняя концентрация железной руды и агломераты.

^{e/} - с держанием запаса.

^{f/} - за исключением США и Австралии С. Штатов и Канады.

^{g/} - за период с 1950 по 1970 год.

^{h/} - данные не полные.

^{i/} - округленные значения.

ТАБЛИЦА IV.2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ МИРОВОГО ПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ВИДОВ РЕСУРСОВ, ПРОИЗВОДИМЫХ ПЯТЬЮ ГЛАВНЫМИ СТРАНАМИ, ЯВЛЯЮЩИМИСЯ КРУПНЕЙШИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ КАЖДОГО ВИДА РЕСУРСОВ, ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ РЕГИОНАМ, 1970 ГОД
(в процентах)

Вид ресурса	Развитые страны (страны с высокой экономикой)	Страны с централизованной плановой экономикой	Развивающиеся страны	Всего
Алюминий	64,8	11,4	-	66,2
Бокситы	10,2	8,6	29,9	54,7
Медь, добыча	31,0	-	23,0	59,0
Углеродистый чугун и цемент	38,9	10,7	-	49,6
Железная руда и концентраты	20,0	29,3	-	51,3
Свинец, добыча	39,0	11,9	-	51,9
Марганцевая руда	14,5	37,8	19,4	71,7
Азотная удобрительная	37,1	14,7	-	51,8
Фосфорная удобрительная	41,2	23,9	16,9	82,0
Поташ	44,3	23,9	-	68,2
Стальные штыри и арматура	43,4	19,5	-	62,9
Цинк	67,2	12,2	-	79,4
Олово, добыча	-	11,7	53,9	65,6
Углек. добыча	40,2	11,1	-	51,3

Источники: Департамент внутренних дел Соединенных Штатов, Бюро шахт, Minerals Yearbook, 1970 год (Washington, D.C., United States Government Printing Office, 1972).

В общем, для производства многих других природных ресурсов также характерно неоднородное географическое распределение: в Европе производится 70% от общего количества кобальта, 90% от всего производства молибдена приходится на долю Северной и Центральной Америки, 76% всех промышленных алмазов и 80% всех ювелирных алмазов производится в Африке и более 99% всего торфа производится в Европе.^{7/} С другой стороны, для производства таких минералов как сурьма, бокситы, висмут, медь и вольфрам характерно сравнительно более однородное географическое распределение.

Несмотря на зачастую высокие темпы производства, развивающиеся страны не могут подняться до темпов, достигнутых развитыми странами. Эта неудача предсказывалась.^{8/} Тем не менее развитые страны все в большей степени становятся зависимыми от импорта из развивающихся стран. Например, за последние два десятилетия в Соединенных Штатах произошел сильный отход от тенденции к самообеспеченности в основном такими минералами как алюминий (бокситы), сурьма, фторшпат, железная руда, вольфрам и цинк.^{9/} Развивающиеся страны отстают, поскольку им не хватает необходимых капиталов и технологического знаний и опыта для разработки их природ-

^{7/} Расчеты Департамента внутренних дел Соединенных Штатов, Бюро шахт, Minerals Yearbook, 1970 (Washington, D.C., United States Government Printing Office, 1972).

^{8/} См. Survey of International Development, том VIII, № 2, стр. 4.

^{9/} Alexander Lang, в цитированном месте, стр. 43.

ресурсов. Зачастую они вынуждены зависеть от международных организаций, двусторонней помощи или частичных инвестиций. Проведение изыскательских работ в целях определения местонахождения и размеров запасов месторождений минералов в общем стоит очень дорого, и в ходе этих работ сохраняется определенная степень неизвестности. В производстве природных ресурсов имеется тенденция к большей интенсификации капитала в течение времени - одна из характеристик импорта, которая усугубляет затруднения развивающихся стран.

Такой недостаток капитала и технологии находит отражение в том факте, что, как правило, развивающиеся страны добывают руду, но не занимаются ее переработкой. Например, из развивающихся стран по категории основных производителей приходится 55% от мировой добычи цинков и лишь 18% от мирового производства алюминия. Аналогичным образом 19% от общего количества добываемой железной руды приходится на долю развивающихся стран по категории производителей, но в этих странах производится только 6% от мирового производства стальных листов и отливок. Значительная часть производства минеральных ресурсов в развивающихся странах контролируется путем прямых инвестиций и долгосрочных валютных контрактов фирмами, которые имеют свои штаб-квартиры в развитых странах.^{10/} Большая часть ресурсов, добываемых развивающимися странами, идет на экспорт, тогда как ресурсы, добываемые в развитых странах, в основном потребляются внутри страны. Ввиду небольших масштабов центров промышленности, развивающиеся страны до настоящего времени испытывали малую нужду в этих ресурсах. Например, 2,5% от мирового производства стали приходится на долю развивающихся стран, которые затем экспортируют 74% от этого количества.^{11/} В 1968 году на долю развивающихся стран приходилось 41% от общего чистого экспорта сталлических руд и металлов и 14% от общего чистого экспорта цветных металлов.^{12/}

По мере индустриализации развивающихся стран они будут потреблять большую часть этих минеральных ресурсов на внутреннем рынке. В то же время их возможности в области эксплуатации ресурсов очевидно уменьшатся, в частности, благодаря применению новой и более эффективной технологии, с тем чтобы удовлетворить растущие нужды развитых стран. Эта перспектива могла бы сохранить нынешнее "положение экспортера". Эти предполагаемые тенденции являются за растущей озабоченностью последствиями, которые угроза обеднения ресурсов может оказать на промышленное развитие развивающихся стран. Увеличение объема материальных товаров, предоставляемых развивающимся странам, требует от них увеличения их потребления природных ресурсов (если исходить из нынешних уровней технологии). Это подразумевает "более равномерное использование природных ресурсов на душу населения" развитыми странами.^{13/} Ниже обсуждаются некоторые последствия нынешних тенденций в производстве и потреблении природных ресурсов с уделением особого внимания развивающимся странам.

Мировая торговля невозобновимыми природными ресурсами

В 1960-х годах и в начале 1970-х годов отмечалось общее повышение цен на невозобновимые природные ресурсы. Характерно, что средние цены на основные цветные металлы имели позитивные тенденции в развитых странах. Средние цены на свинец, цинк и алюминий возросли до предельных размеров в 1960-е годы, но эти тенденции еще усилились в 1970-е годы. Цены на определенные

^{10/} Fruehauf, в цитированном месте, стр. 21.

^{11/} Департамент внутренних дел Соединенных Штатов, Бюро шахт, Minerals Yearbook, 1969 (Washington, D.C., United States Government Printing Office, 1971).

^{12/} Laag, в цитированном месте, стр. 68.

^{13/} Документ E/5478, 16 апреля 1974 года, пункт 107.

виды металлов (то есть медь) увеличились более чем в два раза за Первое десятилетие развития Организации Объединенных Наций и продолжали повышаться. В области других цветных металлов (например, серебра) отмечались циклические колебания цен в 1960-е годы, а недавно также отмечалось повышение цен.^{14/}

В отличие от географической структуры производства невозобновимых природных ресурсов, которая зависит от ресурсов, для потребления этих ресурсов, как и следовало ожидать, характерна сильная концентрация в развитых странах. Структура мировой торговли служит отражением этой концентрации потребления ресурсов (см. таблицу IV.3). Отсюда явствует, что многие страны были чистыми импортерами большинства этих ресурсов; стоимость ресурсов, импортируемых некоторыми странами, колеблется от двух третей до четырех пятых от общего количества. Имеется вполне определенное указание на то, что тенденции, проиллюстрированные в таблице IV.3, продолжали оставаться в период Второго десятилетия развития Организации Объединенных Наций. По существу зависимость Соединенных Штатов и Западной Европы от импорта цветных металлов, неметаллов и видов минерального топлива возрастала в 1970-е годы.

ТАБЛИЦА IV.3. ДОЛЯ КАНАДЫ, СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ И ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ
В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ ОСНОВНЫМИ ВИДАМИ РЕСУРСОВ, 1969 ГОД
(в процентах)

Вид ресурсов	Экспорт	Импорт	Чистый импорт
Металлические руды, концентраты и металлолом	55	74	19
Железо и сталь	79	76	-3
Цветные металлы	62	80	18
Неметаллы	72	80	8
Минеральное топливо	33	67	34

Источник: Департамент внутренних дел Соединенных Штатов, Бюро шахт, *Nitrate Yearbook*, 1970 (Washington, D.C., United States Government Printing Office, 1972).

В большинстве случаев основные минеральные ресурсы отправляются из развивающихся стран в развитые страны для дальнейшей переработки. Существуют мощные факторы, которые имеют тенденцию к поддержанию такой структуры торговли. Однако имеются по меньшей мере два исключения. Первое связано с производственными процессами, требующими значительного использования энергии, подобно процессу получения алюминия. Развитые страны испытывают затруднения в получении достаточного количества энергии для удовлетворения своих нужд при существующем уровне цен и в рамках ограничений, навязываемых стандартами контроля за загрязнениями. Развитая страна могла бы добывать алюминиевую руду, отправлять ее в развивающуюся страну, которая обладает крупными энергетическими резервами (в особенности гидроэлектрической энергией) для получения алюминия, а затем отправлять металлический алюминий в страны-покупатели, в особенности если этот процесс может иметь место возле глубоководных портов. Второе исключение связано с использованием таких минералов, как минералы, содержащие поташ, фосфаты или серу, для интенсивного сельскохозяйственного развития; эти минералы поддаются сравнительно простой обработке и могут быть непосредственно включены в программы стран с развивающейся экономикой.

^{14/} Дополнительные подробности относительно цен на определенные сырьевые материалы см. на рисунке II.

Вопрос о пределах экономического роста

Тот факт, что природные ресурсы ограничены, в сочетании с прогнозами в области роста населения мира и увеличения загрязнений, подразумевает, что, по крайней мере, придется изменить структуру роста. Некоторые специалисты в области планирования, занимающие более крайнюю позицию, призывают к существенному снижению темпов роста или даже к "нулевому росту". Предположения, зачастую служащие основой этого подхода, подверглись сильной критике со стороны экономистов.^{15/} Тем не менее, такая дискуссия вызвала значительную озабоченность общественности в отношении вопросов политики, касающихся контроля за ростом населения, возможного истощения невозобновляемых природных ресурсов, технологий и загрязнения окружающей среды.

Как правило, предположения следующие: население, промышленное производство и потребление невозобновляемых природных ресурсов будут постепенно возрастать до тех пор, пока загрязнения, являющиеся результатом роста населения и промышленности, не превысят способности земли поддерживать дальнейший экономический рост. Однако рост населения, экономики, с одной стороны, и охранение или улучшение окружающей среды, с другой стороны, взаимно не исключают друг друга. До тех пор, пока увеличение ресурсов рабочей силы и капитала, а также достижения в области технологии могут повысить кривую производственных возможностей в большей степени, чем истощение невозобновляемых природных ресурсов может понизить эту кривую, увеличение как валового национального продукта, так и усиление борьбы с загрязнениями возможно.

Наиболее серьезная критика подхода со снижением темпов до "нулевого роста" заключается в том, что он игнорирует последствия изменений в относительных ценах и замены в использовании невозобновляемых природных ресурсов. Считают, что человек не может со всей ответственностью реагировать на изменения в относительных ценах в соответствии с тем, как происходит сопоставление относительных цен с величиной его субъективного и его технологического пределов, ведущих к замене. Не учитываются основные экономические концепции и явления, такие, как механизм цен и рынков, замена в потреблении и производстве, а также возможные затраты. Тем не менее, ресурсы распределяются для различного использования посредством выбора на основе относительных цен.

Рассмотрение вопроса о "нулевом росте населения и экономики" требует государственного вмешательства в рыночные дела, с тем чтобы скорее понизить временные темпы использования ресурсов земли, чем допускать использование ресурсов при темпах, равных темпам оборота на другие формы капитала.^{16/} Однако "нулевой экономический рост" мог бы с таким же успехом привести к более быстрым темпам внешнего использования природных ресурсов, поскольку это сопровождается меньшей экономией и потому меньшими инвестициями и более высокими темпами внешнего потребления, а не большим потенциальным потреблением в будущем. Накопленные к настоящему времени знания о сложной взаимосвязи между количеством населения и наличием ресурсов, с одной стороны, и экономическим ростом и индустриализацией, с другой стороны, свидетельствуют о том, что ограничения природного характера могут в конце концов поставить определенные пределы. Однако имеющиеся знания совершенно недостаточны, чтобы обеспечить глубокое представление о том, как, когда и насколько структуры роста должны изменяться существами, с тем чтобы избежать или свести до минимума пагубные последствия возможного истощения ресурсов.

^{15/} См., например, Subbarao ul Nud, "The Limits to Growth: a critique", *Finance and Development*, том.5, № 4 (декабрь 1972 г.), стр.2-8; *Statistics of Energy* (Paris, OECD, 1972); H.S.D. Cole и др., изд. *Models of Energy* (New York, Universe Books, 1973).

^{16/} См. William Nordhaus and James Idm, "Is growth obsolete?" in *Pollution Resources and the Environment*, Alain C. Enthoven and A. Myrick Freeman III, eds. (New York, W. W. Norton and Company, 1973), стр.206-211.

Оценка сроков истощения основных видов невозобновляемых природных ресурсов

В данном разделе дается оценка сроков истощения отдельных невозобновляемых природных ресурсов (время истощения). Оценка имеет предварительный характер и служит лишь в качестве общих принципов для планирования и исследовательских работ. Методы расчета показывают некоторые важные характеристики факторов, которые должны учитываться при рассмотрении данного вопроса. Такие приблизительные расчеты должны выполняться на основе известных запасов, текущих данных по потенциалу возобновляемых ресурсов в мировом масштабе, а также настоящих темпов потребления. Таким образом, если бы эти расчеты были выполнены, например, 50 лет назад, то все эти параметры были бы в значительной мере другими. Результаты предварительных расчетов могли бы быть ниже, равняться или превышать приводимые здесь данные расчетов с использованием показателей 1968 года. Любые подобные предварительные расчеты следует всегда рассматривать как условные, поскольку а) данные неполные в б) в любом из отдельных параметров могут быстро произойти небольшие изменения и оказать значительное влияние на результаты расчетов.

В таблице IV.4 приведены три оценки для 19 видов невозобновляемых природных ресурсов. В других исследованиях использовались аналогичные данные, рассчитанные на основе тех же источников данных. Первая оценка I_1 представляет собой количество лет, на которое будет достаточно известных мировых запасов конкретного вида ресурсов, исходя из предположения, что потребление останется постоянным на уровне потребления 1968 года; I_2 рассчитывается путем деления известных мировых запасов на потребление за 1968 год. Вторая оценка I_2 представляет собой количество лет, на которое хватит известных мировых запасов, если темпы потребления будут возрастать ежегодно на показатель g ; I_2 рассчитывается из составленного по приближенному методу уравнения:

$$I_2 = \frac{\ln (gI_2 + 1)}{g}$$

Третья оценка I_3 представляет собой тот же тип оценки, что и I_2 , за исключением того, что он рассчитывается на основе данных, в пять раз превышающих известные мировые запасы:

$$I_3 = \frac{\ln (5gI_2 + 1)}{g}$$

Первая оценка I_1 показывает, что наиболее скудными невозобновляемыми природными ресурсами являются промышленные алмазы, ртуть, серебро, олово, цинк и свинец. К наиболее богатым ресурсам относятся никобий и металлы платиновой группы. Вторая оценка I_2 показывает, что наиболее скудными является запасы промышленных алмазов, ртути, серебра, олова, цинка, селена, меди, кобальта и золота, тогда как наиболее богатыми являются запасы металлов платиновой группы, никобия и железа. Третья оценка I_3 показывает, что наиболее скудными являются запасы промышленных алмазов, ртути, серебра, кобальта, урана, цинка, золота, олова и свинца в что наиболее богатыми являются запасы металлов платиновой группы, железа, никобия, галлия и марганца.

В таблице IV.5 показаны альтернативные оценки этих трех подсчетов, где I_1^* , I_2^* и I_3^* основаны на мировом потенциале возобновляемых ресурсов, а не на известных данных о мировых запасах. Если предположить, что потенциал возобновляемых ресурсов в мировом масштабе для данного вида ресурса V_1 пропорционален площади материка A_1 с земной коры, то его можно просто рассчитать из соотношения

$$V_1 = (A_1/A_{70})V_{70}$$

Если ввести известные величины A_{70} и V_{70} то можно получить формулу

$$V_1 = 42.36^5 A_1 \text{ миллиардов тонн}$$

A_1 выражено в граммах на тонну. Показатели потенциала возобновляемых ресурсов в мировом масштабе в таблице IV.5 являются почти максимальными оценками доступных ресурсов при использовании высшей технологии.

Вид ресурсов	Известные запасы (млн. тонн)	Потребление, 1968 г. (тыс. тонн)	Предполагаемые ежегодные темпы роста потребления, в (в процентах)	Предполагаемое время истощения (лет)	
				Y ₀	Y ₁
Алюминий	1 060,23	4 270	6,3	248	45
Медь	279,28	7 700	4,5	36	21
Золото	0,04	0,96	4,1	42	24
Железо	87 743,8	420 940	2,0	208	82
Сыпуч	82,53	3 000	2,6	28	21
Марганец	660,90	7 800	2,4	88	47
Руть	0,13	10,30	2,2	12	11
Молибден	4,91	62,78	4,0	78	35
Никель	66,68	448,66	3,4	149	53
Висмут	5,94	2,14	5,3	2 777	94
Металлы платиновой группы	0,01	0,01	3,3	1 166	111
Серебро	0,17	12,44	2,5	13	11
Сера	2 555,24	34 940	3,7	73	35
Олово	4,43	274,32	1,1	16	18
Вольфрам	1,28	33,25	4,9	39	22
Уран	1,98	4,45	10,9	442	36
Цинк	111,13	5 280	2,5	31	17
Гелий	3,83 ^a	0,02 ^a	3,0	154	58
Атмос., промышленные	630 ^b	69,75 ^b	5,0	9	7

Источники: "Nonrenewable natural resources and industrialization strategies in developing countries", документ, подготовленный для МНПО авторами С. Бедделеем, А. Эдлером, Р. Д. Парком, а также Департаментом внешних дел Соединенных Штатов, Бюро США, Natural Resources and Problems (Washington, D.C., United States Government Printing Office, 1970).

^a Млрд. кубометров.

^b Млрд. тонн.

ТАБЛИЦА IV.5. МИРОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ВОССТАНОВИМЫХ РЕСУРСОВ И ОЦЕНКА ВРЕМЕНИ ИСТОЩЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ НЕВОСПОЛНИМЫХ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ

Вид ресурса	Мировой потенциал восстановимых ресурсов (млн. тонн)	Соотношение потенциала восстановимых ресурсов и известных запасов ^{a/}	Оценка времени истощения (лет)		
			Y_c^*	$Y_{\frac{1}{2}}^*$	$Y_{\frac{1}{4}}^*$
Алюминий	3 519 000	3 319,09	824 122	172	198
Медь	2 120	7,59	273	57	92
Золото	0,15	4,24	156	49	85
Железо	2 035 000	23,19	4 834	229	309
Свинец	550	5,66	183	67	123
Марганец	42 000	63,55	5 615	205	271
Ртуть	3,4	26,79	330	96	165
Молибден	46,6	94,89	743	86	125
Никель	2 590	38,84	5 773	155	203
Ниобий	848	142,73	396 262	188	218
Платина	1,2	91,00	106 101	247	296
Серебро	2,75	16,08	204	72	131
Олово	68	15,36	248	120	244
Вольфрам	51	39,38	1 535	88	121
Уран	93	46,94	20 921	71	86
Цинк	3 400	30,59	650	114	176

Источники: "Nonreplenishable natural resources and industrialisation strategies in developing countries", документ, подготовленный для ЮНДО авторами Б. Бехдольт, А. Скаперганда и Е. Перри; и Департаментом внутренних дел Соединенных Штатов, Бюро шахт, United States Mineral Resources, Geological Survey Professional Paper 820 (Washington, D.C., United States Government Printing Office, 1973), pp. 21-

a/ Известные мировые запасы из таблицы IV.4.

В таблице IV.5 показано также соотношение между потенциалом восстановимых ресурсов в мировом масштабе и известными мировыми запасами. Эти данные показывают количество ресурсов, которые могут быть обнаружены, главным образом, в развивающихся странах. За исключением алюминия, соотношение колеблется от 4 (золото) до 143 (ниобий). Соотношение для алюминия составляет 3,319 ввиду его чрезвычайного изобилия. Однако лишь выветрившиеся месторождения иски алюминия (бокситы) рентабельны для добычи с использованием нынешней технологии.

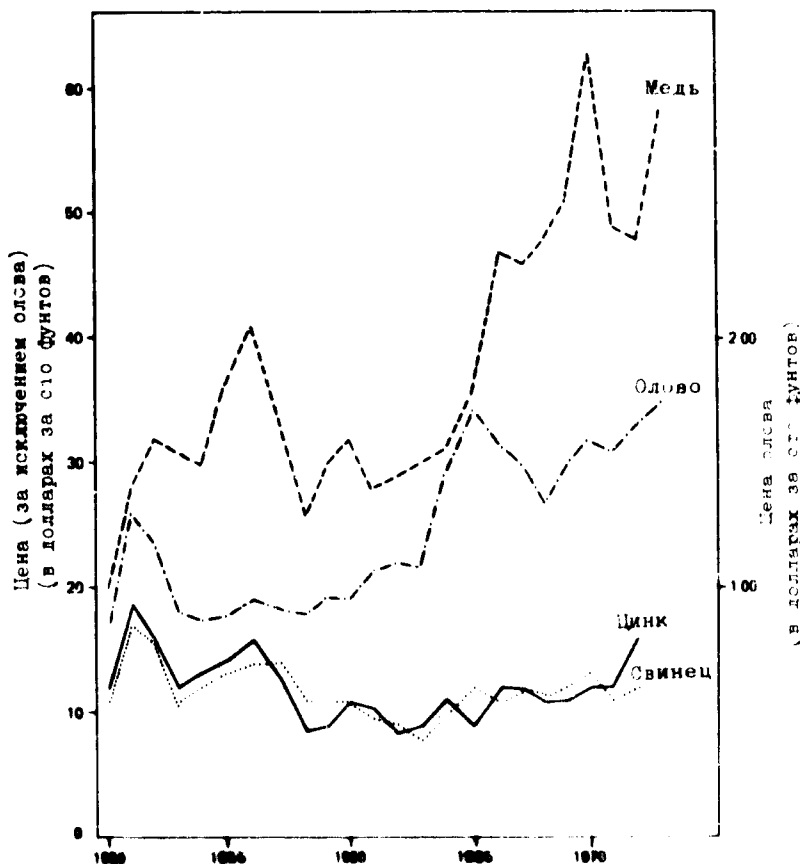
Конечно, оцениваемое количество лет, на которое хватит потенциала (исходя из того же предположения относительно потребления), является большим, чем количество лет, на которое хватит известных мировых запасов. Первая оценка Y_c^* является наименьшим для золота, свинца, ртути, олова и меди. Наиболее богатыми ресурсами являются алюминий, ниобий, платина и уран. Вторая оценка $Y_{\frac{1}{2}}^*$ показывает, что наиболее скудные ресурсы характерны для золота, меди, свинца, урана и серебра. Наиболее богатыми являются запасы платины, железа, марганца, ниобия и алюминия. В третьей оценке $Y_{\frac{1}{4}}^*$ наиболее скудными ресурсами являются запасы золота, урана, меди, вольфрама, цинца, молибдена и серебра. По оценкам имеются большие запасы олова, платины, марганца, олова, ниобия, никеля и алюминия. Хотя увеличение расчетных данных дает представление о величине потенциала в восстановимых ресурсах, а не известных запасах, оно не дает представления о том, насколько велики ресурсы, рассчитанные на различные периоды истощения и на различные коэффициенты. Пересуды составляют 1,31 для Y_c^* и $Y_{\frac{1}{2}}^*$, 0,312 для $Y_{\frac{1}{4}}^*$ и 1,31 для Y_c^* , 0,312 для $Y_{\frac{1}{2}}^*$ и 0,312 для $Y_{\frac{1}{4}}^*$ или при более

Использование ресурсов и соображения относительно цен

Потребление невозполнимых природных ресурсов зачастую было нерациональным и слишком интенсивным в мировом масштабе. Под этим подразумевается необходимость в противодействующих силах для стимулирования более четкого и эффективного использования этих ресурсов. В этом смысле интересы развивающихся стран, которые являются производителями ресурсов, совпадают в определенной степени с долгосрочными интересами международного сообщества. Повышение цен может вызвать необходимость в более эффективном использовании природных ресурсов и привести к созданию механизма контроля за ценами, к установлению которого страны-потребители несли бы ответственность, поскольку это противоречит их краткосрочным интересам получения ресурсов по низким ценам при существенных уровнях потребления.^{17/}

На рисунке II показаны существенные изменения цен с течением времени. Цены на медь и олово резко поднялись до нового уровня в середине 1960-х годов и с тех пор подвержены колебаниям на более высоком уровне. Напротив, цены на свинец и цинк оставались ниже уровня, достигнутого в начале и середине 1950-х годов. Все же еще слишком рано давать предварительные расчеты постоянства увеличения цен, наблюдавшегося в 1972 году. В общем, цены на невозполнимые природные ресурсы значительно выше в настоящее время, чем они были на протяжении последних двух десятилетий.

Рисунок II. Тенденция цен на отдельные виды металлов, 1950-1973 гг. Цены на медь по данным Канады; на олово - Малайзии; на свинец и цинк - Мексики.



17/ *Nonrenewable natural resources and industrialization strategies in developing countries*, UNCTAD, подготовленный для ЮНДЮ авторами Е. Бекхедет, А. Феррилли и др. (1973).

Необходимо дать качественную оценку наблюдениям за более высокими ценами в настоящее время и предположить, что эти более высокие цены могут иметь постоянный характер. В области добывания это предположение строится на основе наличия постоянной технологии. В области сиринга предположить, что потребление будет оставаться на инфляционном уровне, который существовал в середине 1960-х годов. Несмотря на эти характеристики, реальная стоимость сырьевых материалов очевидно возросла и производителям природных ресурсов, рассматриваемым в настоящей работе, придется, по-видимому, расширять производство. В связи с этим возникают определенные вопросы, касающиеся показателей, которых должна добиться страна в целях обеспечения краткосрочных выгод на экспортной программе в отношении общих международных соображений и долгосрочной перспективы.

Необходима хорошо продуманная стратегия для производства отдельного вида природных ресурсов развивающейся страной. Должна ли страна увеличивать производство для непосредственного экспорта в ответ на увеличение цен в международном масштабе? Или же нужно ограничивать производство и экспорт, с тем чтобы продлить экспорт на более долгий период времени? Один из вариантов может быть привлечение за собой ограничение экспорта первичных ресурсов до уровней, достаточных для обеспечения иностранной валютой, тогда как остающийся потенциал производства скорее реализуется на месте, а не экспортируется. При использовании ресурсов на месте в эту стратегию можно включить планы экспорта некоторых видов ресурсов в более переработанной форме. Или же страна может определить желательный период времени и темпов истощения природных ресурсов страна может производить стратегия экспорта более очищенного продукта, а не сырьевого материала в его первоначальной форме, даже если внутренний рынок развивающейся страны узок или его нет.

Что касается оптимальной политики использования неисполнимых природных ресурсов, то также, возможно, подвергнуть сомнению желательность автоматического увеличения производства и экспорта в ответ на международный спрос. С другой стороны, развивающиеся страны испытывают нужду в импорте, финансирование которого может осуществляться без затруднений посредством экспорта. Поэтому экспорт природных ресурсов зачастую имеет важное значение для получения необходимого импорта. Однако стоимость экспорта является функцией как количества, так и цены. Если экспортные цены на природные ресурсы будут расти более высокими темпами, чем общие экспортные цены, то развивающаяся страна сможет финансировать необходимый импорт меньшими количествами экспортируемых ресурсов. Таким образом, в процессе планирования развития возможны предвидения к тому, чтобы исходить из предположения, что экспортные цены на природные ресурсы будут оставаться постоянными или будут изменяться в лучшую сторону. Особое внимание уделяется также к новому распределению импорта по различным отраслям и секторам, исходя из четкого предположения, что производство и экспорт природных ресурсов обеспечат приток иностранной валюты для нужд развития. В процессе планирования часто игнорируется полная стоимость использования ресурсов. Это положение можно пояснить следующим примером. Предположим, что:

- a) При внешнем уровне цен производство продукции на сумму в 1 000 долларов США потребовало бы использования услуг желательного ряда лиц;
- b) При этом производстве известных запасов хватило бы на 100 лет;
- c) В конце 100-летнего периода не возникло бы проблем в связи с передачей ресурсов другим отраслям промышленности;
- d) Текущая процентная ставка составляет 6,5 процентов.

Далее предположим, что ввиду увеличения спроса фактическое производство в два раза превышает предложение (а) при постоянных полных расходах и ценах стоимость его составляет 2000 долларов США в год. При таких темпах производства известных запасов хватит лишь на 50 лет. Таким образом, потребны ежегодные доходы в размере 1 000 долл. США, которые можно было бы получить в последующий 50-летний период. При условии сокращения предлагаемой процентной ставки до 3,25% текущая стоимость составит 31,75 долл. США. Эта сумма может быть использована для выплаты ежегодных платежей за аренду в размере 1000 долл. в год. Таким образом, при снижении процентной ставки с 6,5% до 3,25% стоимость известных запасов увеличивается с 2000 до 31,75 долл. США. Таким образом, при снижении процентной ставки с 6,5% до 3,25% стоимость известных запасов увеличивается с 2000 до 31,75 долл. США.

Устранение международных торговых барьеров и экспорт природных ресурсов

Для развивающихся стран, которые приобретают конкурентоспособность в результате увеличения спроса на экспортируемые ими природные ресурсы, по-видимому, целесообразно использовать эту способность для содействия более свободной международной торговле. В настоящее время большинство развитых стран налагает более высокие тарифные и нетарифные ограничения на импорт переработанных природных ресурсов, чем на импорт сырьевых ресурсов. Обычно степень дискриминации непосредственно связана со степенью переработки. Аналогичным образом нынешнее положение в области разработки международной экономической политики таково, что существует лишь несколько положений, определяющих стандарты ответственности, которым должны отвечать страны-экспортеры. Поскольку развитые страны будут все в большей степени заинтересованы в разработке статей соглашения, определяющих минимальную ответственность стран-экспортеров, можно ожидать определенного прогресса при наличии сотрудничества между развивающимися странами. Разумным было бы предположить, что развивающиеся страны будут сотрудничать, если развитые страны готовы понизить или изменить барьеры на импорт из развивающихся стран.

В настоящее время развивающиеся страны должны в определенном смысле вложить нечто большее в процессе переговоров по взаимным торговым соглашениям. При разумном использовании сильная позиция силы могла бы привести к новому ряду соглашений, которые не только гарантировали бы экспорт природных ресурсов при оптимальных уровнях с точки зрения как развивающихся, так и развитых стран, но также привели бы и к понижению или отмене развитыми странами барьеров на импорт из развивающихся стран переработанного сырья. При таких условиях развитые страны имели бы гарантию получения минимального объема импорта необходимых природных ресурсов. Кроме того, такое положение стимулировало бы внутренние и иностранные инвестиции в развивающиеся страны в области промышленности по переработке природных ресурсов. Со временем господствующую роль в экспорте природных ресурсов развивающимися странами мог бы занять экспорт переработанных ресурсов вместо экспорта его в непереработанной форме, который преобладает в настоящее время.

Короче говоря, развивающиеся страны не должны стремиться к увеличению объема экспорта сырых природных ресурсов. Однако они не должны и сдерживать экспорт до такой степени, которая способствовала бы быстрому развитию заменителей или возникновению кризисов в международных отношениях. Напротив, необходимо изменить международные экономические отношения, с тем чтобы устранить ограничения, касающиеся внутренней диверсификации промышленности в отношении природных ресурсов в развивающихся странах. Таким образом будет устранено главное препятствие на пути к промышленной диверсификации в развивающихся странах.

Оптимизация производства природных ресурсов

С точки зрения разработки стратегии экспортных товаров в развивающихся странах, основным фактором является то, насколько быстро и насколько эффективно развивающиеся страны могут производить и экспортировать сырьевые ресурсы. В настоящее время развивающиеся страны сталкиваются с трудностями в отношении доступа к современным технологиям и оборудованию, необходимым для эффективного производства и экспорта сырьевых ресурсов. Кроме того, развивающиеся страны сталкиваются с трудностями в отношении доступа к современным технологиям и оборудованию, необходимым для эффективного производства и экспорта сырьевых ресурсов.

стратегии отдельной развивающейся страны будет гораздо более сложной, чем если производство сконцентрировано в нескольких развивающихся странах. Кроме того, важной является и "политическая совместимость" или общность интересов основных стран-производителей. Промышленность по производству алмазов и в последнее время нефтяная промышленность дают примеры международного обмена природными ресурсами, который строго контролируется ограниченным рядом производителей (частных и государственных). Однако вряд ли можно рекомендовать развивающимся странам создание союзов, подобных тем, которые возможны в нефтяной промышленности, поскольку а) их запасы сильно рассредоточены среди развивающихся стран; б) развитые страны, которые вряд ли примут в этом участие, контролируют значительную часть имеющихся у них запасов; или в) замещение альтернативных ресурсов или запасов представляет большую угрозу.

Поэтому для максимального использования известных запасов каждого вида природных ресурсов потребуется официальное международное сотрудничество. Подобное сотрудничество, точный характер которого зависит от конкретного вида природных ресурсов, можно было бы предпринять сначала в тех отраслях по производству природных ресурсов, где производство сконцентрировано в относительно ограниченном ряде развивающихся стран, при участии как развивающихся, так и развитых стран.

В. ЭНЕРГИЯ И ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ

Общие сведения

За период 1950-1971 гг. мировое потребление энергии почти утроилось, увеличившись с 2,6 млрд. тонн в пересчете на уголь (ТПУ)^{18/} до 7,5 млрд. ТПУ^{19/}. Средние общие ежегодные темпы роста за этот период составили 5,2% и 3,3% на душу населения. Исходя из потребления на душу населения, среднее мировое потребление в 1971 году составило 1 931 ТПУ. Однако по странам наблюдается большая разница в потреблении энергии на душу населения, в развитых странах оно в 17 раз выше, чем в развивающихся странах.

В 1961-1971 гг. потребление энергии в развитых странах с рыночной экономикой составляло свыше 62%, а в странах с централизованной плановой экономикой - 29% от общего потребления энергии. В развивающихся странах оно составило всего лишь около 9 процентов. Однако средние темпы ежегодного роста потребления энергии в 1961-1971 гг. для развивающихся стран составляли 4,9% по сравнению с 5,4% для всех стран мира.

Факторы, влияющие на потребление энергии, имеют сложную связь с экономическим развитием. Отношение между ними не одинаково для всех стран или всех этапов развития. Коэффициент эластичности спроса на энергию по отношению к доходу связан со структурой экономики и уровнем развития. В развивающихся странах этот коэффициент принято считать более высоким, чем в развитых странах с рыночной экономикой. По мнению консультанта ЮНИДО Ф.Р.Шарра, это в принципе происходит в силу следующих причин:

- а) Переход от отраслей промышленности по производству сырьевых товаров к отраслям обрабатывающей промышленности, которые являются более энергоемкими;
- б) Увеличение объема транспортных услуг и средств, которые растут быстрее на ранних этапах развития;
- в) Замена коммерчески выгодных источников энергии, таких, как топливные, древесные и растительные отходы, коммерчески невыгодными источниками.

Отрасли промышленности, как правило, связанные с ранними этапами индустриализации, такие, как черная металлургия, переработка минерального сырья, цементная, целлюлозно-бумажная и текстильная промышленность, являются энергоемкими и увеличивают общее соотношение энергии и национального продукта. На более поздних этапах развития это соотношение уменьшается в связи с развитием крупномасштабного производства с техническим прогрессом и ростом значения обслуживающих отраслей промышленности. Было выявлено, что для развивающихся стран эластичность спроса на энергию по отношению к доходу составляет порядка 1,6, то есть 1% увеличения валового внутреннего продукта сопровождается увеличением спроса на энергию в размере 1,6 процента. В развитых странах с рыночной экономикой этот коэффициент равен приблизительно единице.

Другой характерной чертой экономики энергии является тенденция к увеличению использования углеводородов (жидкое топливо и природный газ). В 1971 г. эти источники составляли основную часть общего потребления энергии во всем мире.

^{18/} Одна ТПУ составляет 7 млн. килокалорий.

^{19/} Первый всемирный симпозиум по энергии и сырью, Статистические таблицы, ж.к. Июнь 1974 г.), таблица С.

ТАБЛИЦА IV.6. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭНЕРГИИ В МИРЕ В 1961 И 1971 ГГ.
(в процентах)

Источник энергии	Развитые страны		Развивающиеся страны	
	1961 г.	1971 г.	1961 г.	1971 г.
Виды твердого топлива	38,9	23,9	26,8	18,7
Виды жидкого топлива	38,1	48,9	59,7	62,5
Природный газ	20,2	24,3	10,5	15,3
Энергия ГЭС и атомная	2,8	2,9	3,0	3,5

Источники: *World Energy Supplies, Statistical Paper, series J, No. 15* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под номером 73.XVII.2), и *World Energy Supplies, Statistical Papers, series J, No. 16* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под номером 73.XVII.10).

В таблице IV.6 показано, что потребление энергии в развитых странах составляет порядка 73% и в развивающихся странах 27 процентов. В течение последних 10 лет дополнительные требования к экономии энергии реализовывались главным образом за счет применения углеводородов. В таблице также показано, что развивающиеся страны используют нефть в качестве источника энергии больше, чем развитые страны.

Несмотря на быстрый рост потребления энергии, как указано выше, топливо никогда не считалось тормозом; наличие топлива в большом объеме по умеренным ценам, как правило, принималось как должное. В действительности до начала 1970-х годов цены на жидкое топливо в реальном исчислении фактически падали. Таким образом, за исключением энергоемких отраслей промышленности, таких как производство алюминия, расходы на компонент топлива обычно не играли решающей роли в исследованиях целесообразности для промышленных проектов как в развитых, так и в развивающихся странах. Такое состояние избытка являлось результатом открытия крупных нефтяных залежей и расширения производства в Северной Африке и на Ближнем и Среднем Востоке. Неуверенность в возможности технологического прогресса, изменяющиеся условия разведки месторождений в соответствии с тенденциями на рынке и возможный уровень взаимозаменяемости между различными формами энергии – все это способствовало созданию неясной картины относительно будущих резервов нефти и газа.

Энергетический "кризис"

Утверждение о том, что нынешнее положение в области энергии – ибо фактически это не кризис – является прямым результатом политических событий конца 1973 года на Ближнем Востоке, является не только излишне упрощенным, но также и неточным. В целом такое положение фактически было предсказано рядом экспертов и организаций. По их мнению, положение в области энергии фактически является завершением долгой цепи событий, среди которых они называют несоответствующее планирование в крупных странах-потребителях, определенные манипуляции со стороны крупных нефтяных компаний и некоторые успешные попытки со стороны членов Организации стран – экспортеров нефти (ОПЕК) по ограничению эксплуатации их национальных богатств и получению более справедливой доли доходов от нефти. Несмотря на то, что условия текущего кризиса могут длиться недолго, фундаментальные изменения, которые в настоящее время происходят, будут в конечном счете иметь далеко идущие последствия. Несомненно, что мир находится на переходной стадии от эры изобильной и дешевой энергии к стадии недостатка энергии и все возмущающей ее стоимости.

Наличие фактически отсутствующего планирования энергии в многих развитых странах явилось, по мнению экспертов, результатом неадекватной информации, уделенной энергии. Также отсутствовало понимание важности удлинить жизнь, учитывая большие запасы, и использовать не только энергию

в начале 1960-х годов и на обильные поставки нефти и снижающиеся на все цены. Еще в 1967 году некоторые организации предсказывали тенденцию к непрерывному падению цен.

Замечание о том, что давно пора приступить к планированию энергии, в еще большей степени относится к развивающимся странам. Относительно большая эластичность спроса на энергию по отношению к доходу в развивающихся странах наряду с их зависимостью от внешних источников энергии является фактором, который подчеркивает необходимость в планировании. Такое значение энергии для усилий в области индустриализации означает, что эти две области должны быть тесно скоординированы в будущем, для того чтобы промышленное развитие осуществлялось успешно.

Влияние цен на нефть и его влияние на развивающиеся страны

Повышение цен на импортную нефть для развивающихся стран - импортеров нефти представляет собой дополнительное новое бремя. В международной стратегии развития на Второе десятилетие развития Организации Объединенных Наций намечена цель достижения ежегодного прироста в валовом национальном продукте развивающихся стран в размере 6 процентов. Достижение этой цели потребует значительно лучших результатов деятельности, чем те, которые достигнуты за десятилетие до конца 1968 года, и для достижения этой цели темпы увеличения спроса на нефть со стороны развивающихся стран должны значительно превышать уровень спроса в прошлом. На основе отношения между использованием энергии и валовым внутренним продуктом коэффициент эластичности для развивающихся стран в мировом масштабе в течение Второго десятилетия развития был принят в размере $1,4^{20/}$. Учитывая данный коэффициент при проектировании будущего спроса, темпы ежегодного прироста составят 8,5% за десятилетие с 1971 года по 1980 год. Это будет означать, что в 1980 году потребление нефти развивающимися странами составит 540 млн. тонн. Такая оценка должна рассматриваться как показатель возможного темпа роста в оптимальных условиях развития.

Развивающиеся страны - импортеры нефти потребляют порядка 15% нефти, поставляемой из стран - членов ОПЕК. Ежегодная сумма их платежей за импортируемую нефть составляет 5,2 млрд. долларов. При резком увеличении цен на нефть этим развивающимся странам в настоящее время придется платить почти в три раза большую сумму, которая составит в 1974 году порядка 15 млрд. долларов. К 1980 году эта сумма составит около 27 млрд. долларов. Дефицит текущего счета развивающихся стран - импортеров нефти составлял 13-14 млрд. долл. в 1972 и 1973 гг. соответственно. Субсидии и чистый приток капитала в эти страны, взятые вместе, составили всего лишь 8-8,5 млрд. долл. в 1973 году. Одно лишь увеличение стоимости импорта нефти в 1974 году, которое составляет 9,7 млрд. долларов, будет превышать вышеуказанную сумму.

Данные об импорте нефти несколькими развивающимися странами приведены в таблице IV.7. Включению, по странам, которые, вероятно, больше всего пострадают от такого положения в области энергетики, данных не имеется (Бангладеш и Шри Ланка). Однако в таблице IV.7 указаны Бразилия и Индия, которые являются крупнейшими импортерами нефти из числа развивающихся стран. В этих странах импорт нефти в 1970 году составлял примерно 70% от общих потребностей, и их зависимость от импорта возрастала. В Бразилии потребление сырой нефти увеличилось на 10-12% в год, а местное производство нефти оставалось по-прежнему на низком уровне - менее 60 млн. баррелей в год.

²⁰ Эластичность для всех развивающихся стран была подсчитана выше в размере 1,1. В активе и в ходе промышленного развития можно ожидать, что этот уровень эластичности снизится, поэтому для иллюстративных целей его приняли в размере 1,4.

ТАБЛИЦА IV.7. ВЛИЯНИЕ ВЫСОКИХ ЦЕН СЫРОЙ НЕФТИ НА ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ БАЛАНС ОТДЕЛЬНЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН, 1972-1974 ГГ.
(в млн. долларов)

Страна	Год	Сметная стоимость нефти	Внешнеторговый баланс	Запасы иностранн. валюты
Бразилия	1972	425	-792	3 836
	1973	514	- 10	5 633
	1974	1 425
Гана	1972	20	99	91
	1973	25	-114	155
	1974	70
Индия	1972	255	138	566
	1973	415	-192	722
	1974	1 350
Пакистан	1972	65	32	192
	1973	85	265	371
	1974	260
Филиппины	1972	185	-261	456
	1973	265	257	775
	1974	714
Корейская Республика	1972	205	-898	694
	1973	325	-1 620	851
	1974	1 075
Таиланд	1972	125	-421	896
	1973	118	-350	1 108
	1974	510

Источник: "The energy situation and industrial development in developing countries", доклад, подготовленный для ЮНИДО г-ном Ф.Р. Парра.

Можно ожидать, что расходы Бразилии на импорт нефти поднимутся в 1974 году до 1 425 млн. долл., в 1975 году до 1 665 млн. долл. и в 1980 году до 3 530 млн. долларов. Аналогичным образом Индии придется тратить в 1974 году 1 350 млн. долл., в 1975 году - 1 635 млн. долларов и в 1980 году - 4 135 млн. долларов. По текущим ценам влияние высоких цен нефти на платёжный баланс будет особенно сильным для Пакистана, Филиппин и Таиланда. Расходы африканских стран на импорт нефти также будут высокими. Общий объём платежей по импорту нефти, подсчитанный Комитетом по вопросу нефтяного кризиса при Организации африканского единства, составит в 1974 году 1 000 млн. долл., т.е. на 600 млн. долл. больше, чем в 1973 году. Для стран с высокопроизводительной промышленностью, таких как Корейская Республика, положение может быть даже худшим. Эта страна не получала выгоды от широкого товарного бума, и подсчитано, что в 1974 году платежи за нефть составят дополнительно порядка 25% от ее экспорта в 1973 году.²¹

²¹ На основе неопубликованного анализа, проведенного МБРР по вопросу дополнительных потребностей развивающихся стран в капитале.

Однако повышение платежей за нефть скажется не только на платежном балансе, но и на условиях вообще и условиях торговли. Несмотря на то, что влияние инфляции уже чувствовалось в последние годы как в развитых, так и в развивающихся странах, стремящихся достигнуть высоких темпов роста и прироста основного капитала, энергетический кризис может усилить интенсивность этого влияния, а в некоторых случаях привести к уменьшению уровня доходов и занятости. Влияние на цены будет зависеть от доли импорта в общих расходах. Более того, высокий рост стоимости энергии в развитых странах увеличит производственные расходы, а следовательно и цены на товары экспорта, включая оборудование, необходимое развивающимся странам для осуществления программ индустриализации. Кроме того, если общий спад экономической деятельности приведет к обострению названных выше проблем платежного баланса, развитые страны будут сокращать свой импорт из развивающихся стран.

С другой стороны, принятие решения о сокращении импорта развивающимися странами, которое в то же время уже страдает от недостаточного импорта ключевых товаров, пагубно отразилось бы на их экономике. Развивающиеся страны, как правило, импортируют основные сырьевые материалы, промежуточные продукты, запасные части и основные средства производства. К экономическим секторам, где наиболее сильно будет ощущаться это отрицательное влияние, относятся такие отрасли (непосредственно потребляющие самое большое количество нефти), как производство удобрений, нефтехимикатов, производство изделий общего характера (особенно такие теплоемкие отрасли промышленности, как сталелитейная и цементная) и транспорт (шоссе и железные дороги с использованием дизелей). Таким образом, первая стадия экономического спада наступит в результате сокращения выпуска таких основных видов промежуточной продукции, как сталь, цемент и изготовленные из них детали, что через производственную экономику приведет к возникновению целого ряда задержек в производстве продукции. А это в свою очередь будет усугубляться ухудшением работы транспортного сектора.

Вторая волна отрицательного влияния поразит те секторы, которые используют продукцию промежуточных секторов в качестве потребляемых промышленных факторов, включая такой крупный производительный сектор во многих развивающихся странах, как сельское хозяйство. Высокие цены на нефть вызовут рост цен на лигроин и мазут, используемые на местном рынке в качестве сырья для производства удобрений. Развивающиеся страны не смогут также приобретать в силу возможной нехватки иностранной валюты то небольшое количество удобрений, которое будет иметься на мировом рынке по высоким ценам. Такая нехватка удобрений неизбежно скажется на производстве продовольствия. Более того, имеются другие потребности, которые косвенно основаны на использовании нефти: дизельное топливо необходимо для эксплуатации сотен тысяч небольших артезианских колодцев, которые питают ирригационные системы, а также для растущего числа тракторов, применяемых на расчистке земель и при уборке урожая в довольно ограниченные сроки для получения оптимально высоких урожаев. Нехватка продовольствия в свою очередь вызовет необходимость в импорте продовольствия, что еще больше подорвет платежный баланс.

Таким образом, результат повышения цен на импортируемую нефть будет иметь далеко идущие последствия для развивающихся стран.

Один из важных вопросов политики заключается в том, как быстро развивающиеся страны должны развивать другие источники энергии. Ответ существенным образом зависит от стоимости импортируемой нефти по отношению к стоимости альтернативных видов энергии, но данный вопрос затрагивает широкий круг проблем, связанных с экономическим развитием. В их числе - время на создание новой продукции, наличие технологии, наличие ресурсов для капиталовложений и возможности привлечения иностранных вкладчиков в том смысле, чтобы они делали капиталовложения в развитие таких ресурсов энергии, как средство, способствующее перспективам долгосрочной индустриализации.

При определении вида международных действий, которые наилучшим образом помогали бы развивающимся странам преодолеть непосредственные или краткосрочные трудности, возникающие в результате энергетического кризиса, было бы полезно, если бы МБЭР разделил развивающиеся страны по скудным нефтяным ресурсам на три широкие категории в соответствии с их (накопленными) финансовыми резервами:

- а) Страны с крупным запасом резервов (от экспорта товарного сырья, перечислений от экспатрированных рабочих и т.д.), например, Малайзия;
- б) Страны с высокооцененной кредитоспособностью (на европейском валютном рынке и т.д.), например, Бразилия;
- в) Страны с фактически полным отсутствием резервов, с недостаточной кредитоспособностью или с незначительной возможностью уменьшения импорта, например, Бангладеш, Индия, Шри-Ланка.

Страны, относящиеся к первым двум категориям, видимо, могут преодолеть краткосрочные трудности своими собственными усилиями при наличии в определенной степени международной помощи. Страны же, относящиеся к третьей категории, могут оказаться в тяжелом положении без массовой помощи извне. Кроме упомянутых стран к этой категории относятся Пакистан и несколько стран Центральной и Южной Америки, а также многие страны, в которых в прошлом вполне успешно осуществлялись программы помощи, например, Корея, Республика и Таиланд. Дефицит финансовых ресурсов этих стран, вероятно, возрастет с 3 млрд. долл. в 1974 году до 10 млрд. долл. к 1975 году.^{22/}

Возможные меры по смягчению последствий нехватки энергии

Некоторые развивающиеся страны ориентируют свою политику на установление прямого сотрудничества со странами - производителями нефти. Так, например, в 1973 году и в начале 1974 года Индия подписала с Ираном и Ираком соглашения о совместном сотрудничестве, предусматривающие поставку нефти на условии отсроченных платежей. По этим соглашениям Ирак поставит в течение 10 лет 112 миллионов тонн нефти. Индия также сотрудничает с Ираком в развитии иракских железных дорог и в создании цементного и нефтеперерабатывающего заводов.

Значительный вклад в облегчение тяжелого положения вышеуказанных развивающихся стран третьей категории может быть сделан путем предоставления фондов на такие проекты, как заводы по производству одноклеточного протеина и удобрений на основе использования значительных запасов имеющегося светильного газа. Производимые таким образом синтетические протеины и удобрения будут компенсировать нехватку основных сырьевых материалов для сельскохозяйственного сектора многих развивающихся стран. Наряду с этим можно было бы делать прямые инвестиции в промышленные проекты оказавшихся в тяжелом положении развивающихся стран или создавать фонды при Ассоциации международного развития в целях увеличения ее потенциальных возможностей по предоставлению займов в неконвертируемой валюте. Некоторые страны ОПЕК уже предпринимают усилия в этом отношении.

Любое уменьшение спроса на нефть принесет пользу всему миру и особенно облегчит тяжелое положение развивающихся стран, импортирующих нефть. Спрос на нефть можно было бы значительно сократить путем ограничения потребления в некоторых областях и поощрения более эффективного ее использования - в других. Так, например, в 1971 году автомобили потребляли 13% всей нефти, потребляемой в Западной Европе, и 29% - в Соединенных Штатах. Аналогичным образом потребление нефти автомобилями составляло 44% и 54% соответственно от всего потребления нефти в транспортном секторе. Ограничение скорости движения на автомагистралях, установление

^{22/} См. *The Economist*, Survey supplement, 23 March 1973, p. 73.

предельного уровня расхода горючего на автомобилях и увеличение цен на горючее — все это значительно сократит потребление топлива. Собственно, все эти меры уже вводились во время недавнего энергетического кризиса и давали эффективные результаты, но действовали они всего лишь в короткий период времени. Более эффективное использование энергии в странах, на которые приходится наибольшая доля потребления, будет выгодно всему человечеству.

В среднесрочной и долгосрочной перспективе развивающиеся страны могут перейти к использованию угля и повысить роль использования электрической и атомной энергии. Переход к использованию угля будет, вероятно, иметь более важное значение, чем это принято считать, поскольку некоторые развивающиеся страны располагают значительными и в основном неиспользуемыми запасами угля. В качестве примера можно привести Индию и Пакистан, где запасы угля достигают примерно 108 млрд. тонн и 1,9 млрд. тонн соответственно.^{23/} Перспективной также является обстановка в некоторых странах Африки и Латинской Америки. Однако в связи с тем, что в последние два десятилетия основной упор делался на нефть, серьезной разведки угля почти не проводилось.

Что касается атомной энергии, то главные проблемы развивающихся стран, импортирующих нефть, связаны с периодом освоения и экономическими размерами установок. Проведенные недавно исследования показали, что в период с 1980 года по 1989 год фактически не будет никакого спроса на установки по производству электроэнергии мощностью менее, чем 200 мегаватт, хотя будет значительный спрос на установки, производящие 200—600 мегаватт.^{24/} Однако имевшее место в последнее время увеличение стоимости других источников энергии, видимо, делает выбор атомной энергии практически более подходящим.

И наконец, для стран, импортирующих нефть и имеющих значительные рынки, встречная интеграция их деятельности с деятельностью по разведке и производству нефти за границей имеет свои положительные стороны. Как бразильские, так и индийские нефтяные компании стали, по крайней мере, частично проводить такую политику. Так, например, Бразилия проводит политику заключения контрактов на обслуживание или сделок по совместным предприятиям в целом ряде стран, в том числе в Египте, Ираке и Нигерии. Индийские компании участвуют в одном совместном предприятии по разведке нефти в Иране и уже договорились об аналогичном соглашении с Ираком. С другой стороны, в большинстве стран, производящих нефть, основная проблема состоит уже не в поисках рынков сбыта, а скорее в изыскании новых ресурсов. Встречная интеграция открывает новые возможности для прямого сотрудничества между развивающимися странами, производящими нефть, и развивающимися странами, потребляющими нефть.

Совершенно очевидно, уже нельзя больше игнорировать планирование энергии. Многие компетентные лица считают, что в отличие от других основных материалов надвигающееся истощение запасов нефтяной энергии должно получить серьезное и немедленное внимание. Подсчеты увеличения стоимости нефти в силу ее нехватки очень расходятся между собой, но можно предположить, что развивающиеся страны и перспективы индустриализации будут испытывать серьезные трудности в результате этого. Кроме того, период освоения для разведки и разработки запасов энергии является от 5 до 10 лет. Стратегия планирования предусматривает оценку общих ресурсов энергии и делает прогноз потребности энергии на периоды в 5, 10 и 20 лет. Первоначальным периодом является время, необходимое для подробной разработки планов и определения проектов инвестиций, включая расположение и мощность различных источников энергии. Более длительный период планирования нужен для определения размеров и направления разработки энергетических ресурсов. Как только будет выработана национальная энергетическая политика, легче будет сформулировать предложения по международному и региональному сотрудничеству и долгосрочные перспективы индустриализации можно будет поставить на более твердую основу.

²³ См. World Energy Supplies, Statistical Papers, Series A, No. 31 (публикация Организации Объединенных Наций, в продаже под номером 72.VII.2); и World Energy Supplies, Statistical Papers, Series A, No. 16 (публикация Организации Объединенных Наций, в продаже под номером 72.VI.16).

²⁴ См. MAIATS, World Energy for Future Plans and International Cooperation (Бразилия, Рио-де-Жанейро, 1981 г., стр. 4).

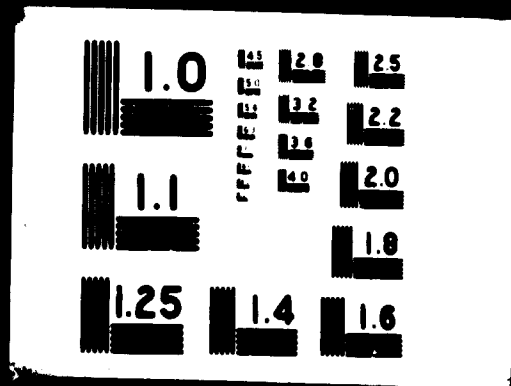


75.07.04

3 OF 4

05837

R



Возможно, следует опасаться того, что результатом перестройки промышленной структуры по тем направлениям, которые излагаются выше, будет экспорт загрязнения среды из развитых стран в развивающиеся страны. Для того чтобы избежать этой опасности, развивающимся странам потребуется разработка политики в области окружающей среды для создания новых отраслей промышленности. Этот вопрос рассматривается ниже в одном из последующих разделов.

Кроме того, опасения относительно истощения возможностей самоочищения окружающей среды в развитых странах и перспективы дальнейшего роста цен на невозполнимые природные ресурсы могут привести к пересмотру конкурентоспособности натуральных продуктов в сравнении с синтетическими продуктами. В перспективе это опасение даст толчок к изысканию новых путей использования возобновляемых ресурсов, имеющих в изобилии в развивающихся странах и, в частности, эксплуатации огромной способности тропических растений к фотосинтезу.^{25/}

Нельзя будет до конца использовать эти потенциальные возможности для перемещения промышленности, если развитие международной экономической системы будет предоставлено само себе. Требуется политическая готовность к планированию развития международной экономической системы, для того чтобы создать более рациональное распределение промышленности в международном масштабе.

Общие тенденции перемещения промышленности

Аргументы, выдвигаемые обеими сторонами - развитыми и развивающимися странами - по вопросу международного разделения труда, хорошо известны. Развивающиеся страны хотели бы обрабатывать собственное сырье в своих отраслях и создать производительную занятость населения. Поэтому они питают надежды на то, что индустриализация будет основываться не только на внутренних рынках сбыта, но и на мировых рынках сбыта. Наличие местного сырья и дешевой рабочей силы - факторы, действующие в их пользу. Для некоторых развивающихся стран, располагающих большими запасами нефти и газа, положительным фактором является также наличие дешевой энергии.

Развитые страны в принципе согласны с тем, что у развивающихся стран имеются преимущества в отношении трудоемких отраслей промышленности. Тем не менее, в поддержку своей защитной позиции по отношению к национальным трудоемким отраслям промышленности они указывают на проблемы, связанные с воздействием на занятость населения и последующей перестройкой, а также на проблемы, связанные с обеспечением рентабельности уже существующей промышленной структуры. Они также утверждают, что на их стороне преимущества близости рынка, наличия смежных и обслуживающих предприятий, созданных в результате концентрации промышленности, наличия технических знаний и опыта, а также наличия квалифицированных кадров, необходимых для управления предприятиями.

^{25/} 1 500 млн. гектаров потенциально полезной земли находится во влажных тропиках. При применении соответствующей технологии тропики превратятся бы в "огромный потенциал", в особенности для производства пищевых продуктов. См. "Population, resources and the environment", документ, подготовленный для Всемирной конференции Организации Объединенных Наций по проблемам народонаселения, состоявшейся в Бухаресте с 19 по 30 августа 1974 г. (E/CONF.60/5), пункты 31-33 и таблица 1.

Неопределенная рыночная конъюнктура для некоторых видов сырья ставит перед развитыми странами с новой остротой проблему обеспечения гарантированных поставок этого сырья. Наряду с угрозой физического истощения этих видов сырья важную роль играют соображения социально-политического характера.^{26/} Учитывая важное значение сырьевых материалов, запасы которых находятся под угрозой истощения, есть все основания предполагать, что их поставка будет основным вопросом в отношениях между развитыми и развивающимися странами.

Развитые страны постепенно согласятся на местную переработку некоторой части сырьевых материалов, получаемых в развивающихся странах, хотя бы на стадии полуобработанной продукции. Это уже имеет место, например, в случае с нефтью. Среди стран - импортеров нефти - Япония является страной, которая, кажется, пошла дальше других в этом направлении, она создает нефтеперерабатывающие заводы на Ближнем Востоке, в Индонезии и в других странах. Среди стран - экспортеров нефти - есть немало примеров благоприятного отношения к этому подходу; Алжир и Иран, например, заключают долгосрочные контракты на поставку нефти в обмен на оказание помощи в создании национальной перерабатывающей промышленности.^{27/}, ^{28/}

Переговоры по вопросу поставки нефти могут также привести к созданию других отраслей промышленности. Не исключено, что развитые страны предложат развивающимся странам, которые поставляют нефть, создание перерабатывающих заводов в обмен на нефть и газ. В этой связи можно подумать об алюминиевой промышленности; тот факт, что при переработке алюминия потребляется огромное количество энергии, может привести к возникновению определенной степени оживленного производства и пропорциональных усилий в развитии этой области промышленности.

В то же самое время, однако, проявляется другая тенденция: развитые страны начинают сокращать свою зависимость от неисполнимых природных ресурсов, в особенности содержащих углеводород. Именно в этой связи следует рассматривать ускорение программы по строительству атомных электростанций. В связи с существованием долгосрочной перспективы изобилия атомной энергии в развитых странах некоторые промышленники полагают, что можно будет разместить в этих странах такие отрасли промышленности, как производство алюминия (возможно, из глиноземных руд), а также предприятия по очистке меди.

^{26/} По вопросу о нефти см. J. N. Chevalier, *Le nouvel enjeu pétrolier* (Paris, Calman Lévy, 1973).

^{27/} Иран достиг договоренности с Федеративной Республикой Германии в отношении программы капиталовложений на строительство нефтеперерабатывающего завода мощностью 25 млн. тонн в год, на строительство ряда нефтехимических установок, а также двух сталеплавильных заводов; см. *Le Monde* от 11 октября 1973 года.

^{28/} Что касается Алжира, государственная нефтяная компания SONATRACH подтвердила предложение, которое она сделала в меморандуме в апреле 1972 года, согласно которому она гарантирует долгосрочную поставку нефти в страны Европейского Экономического Сообщества в обмен на предоставление технической и финансовой помощи со стороны Сообщества в создании нефтеочистительного завода и производных отраслей промышленности в Алжире. См. *Le Monde* от 29 сентября 1973 года.

Соображения, связанные с охраной окружающей среды, изменят фактическое положение вещей, и рост было в общих чертах изложено выше. Некоторые авторы усмотрели в этих соображениях повод к замедлению темпов индустриализации стран "третьего мира". Например, в одной работе утверждается, что процесс индустриализации большинства развивающихся стран не должен повторять пути, пройденный развитыми странами, и что загрязнение окружающей среды, а также истощение невозобновляемых ресурсов позволят лишь очень ограниченное промышленное развитие большинства развивающихся стран; в противном случае должна иметь место своего рода деиндустриализация большинства развитых стран.^{29/} Это пример отрицательного решения проблемы роста; в тех случаях, когда это решение неприемлемо, очевидно, что проблемой становится необходимость найти наилучшее сочетание роста с рациональным контролем над окружающей средой.

Некоторые новые тенденции в отборе мест для строительных площадок

В какой степени проблемы скученности населения, испытываемые развитыми странами, а также проблемы расходов на программы по борьбе с загрязнением окружающей среды затрагивают промышленную политику некоторых правительств и транснациональных корпораций?

Можно приступить к ответу на этот вопрос с анализа расходов на контроль над загрязнением окружающей среды, сгруппировав эти расходы, насколько возможно, по различным стадиям производства. Потребуется значительно более широкий анализ, чем простое перечисление средних показателей. На первый взгляд кажется, что рост расходов не ставит непреодолимых препятствий для промышленности. Именно этот вывод вытекает из 15 исследований, подготовленных для конгресса Соединенных Штатов Америки по конкретным отраслям: "Влияние расходов на контроль над загрязнением окружающей среды не должно быть настолько серьезным, чтобы создавать серьезную угрозу долгосрочной жизнеспособности рассматриваемых видов промышленной деятельности."^{30/} Аналогичные мнения высказывались также в отношении других развитых стран.

Однако расходы в значительной степени колеблются не только в соответствии с тем, какое отдельное звено в производственной цепи рассматривается, но также в соответствии с отраслями промышленности и в соответствии с видами продукции внутри отраслей промышленности. Самые высокие дополнительные расходы неравномерно распределяются среди секторов промышленного производства и затрагивают больше всего основные отрасли промышленности: промышленность по производству цветных металлов, черную металлургию, производство целлюлозы, переработку нефти и в не меньшей степени производство электроэнергии. Однако среди основных отраслей промышленности есть также отрасли промышленности, которые не могут быть перемещены из-за очень высоких расходов на транспортировку их готовой продукции, например, заводы по производству цемента, для которых эти расходы составляют от одной восьмой до одной четвертой цены на готовую продукцию.

^{29/} См. Paul H. and Anne H. Ehrlich, Population, Resources, Environment: Issues in Human Ecology (San Francisco, Freeman Press, 1970).

^{30/} The Economic Impact of Pollution Control, краткое изложение исследований, подготовленных для Council on Environmental Control, United States Department of Commerce and Environmental Protection Agency (Washington, D. C., United States Government Printing Office, March 1972).

Во многих отраслях промышленности дополнительные расходы сконцентрированы на каком-то отдельном звене в цепи производства. Например, процесс производства меди включает три стадии: добыча, производство черной меди (получаемой путем выплавки и содержащей от 96,5 до 99,5% чистой меди) и производство рафинированной меди. Основная форма загрязнения - выделение SO_2 - концентрируется на стадии производства черновой меди. Соблюдение правил по сохранению окружающей среды, налагаемых в развитых странах, привело бы к повышению почти вдвое стоимости выплавки металла.^{31/} Для того чтобы избежать таких расходов, отдельные отрасли промышленности, возможно, со временем приступят к рассмотрению вопроса перемещения некоторых стадий промышленного производства в развивающиеся страны, в особенности, если эти стадии производства тесно связаны со стадией добычи.

На уровне предприятия вопрос перемещения предприятия, вызываемого чрезмерными расходами по контролю над загрязнением окружающей среды в развитых странах будет рассматриваться лишь в том случае, если увеличение других издержек производства не будет сводить на нет выгоды, получаемые в результате перевода предприятия. Это сложная проблема и ее можно рассматривать лишь конкретно в каждом отдельном случае.

В настоящее время перевод предприятий является реальностью, в которой соображения расходов по контролю над загрязнением окружающей среды, возможно, составляют важный элемент. Можно было бы привести примеры из многих отраслей промышленности - нефтехимической, черной металлургии и т.д. В исследовании относительно промышленности по производству меди, сделанном по поручению конгресса Соединенных Штатов Америки, высказывается предположение о том, что важным результатом расходов по контролю над загрязнением окружающей среды может стать поощрение экспорта концентрированной руды из Соединенных Штатов в другие страны, из которых впоследствии она будет вновь импортироваться в виде металла.^{32/}

Однако, хотя развивающиеся страны могут надеяться на краткосрочные сравнительные преимущества, значительная часть этих преимуществ будет постепенно исчезать при среднесрочной или долгосрочной перспективе. Развитие новой технологии ведет как к уменьшению источников загрязнения, так и к сокращению расходов на контроль над загрязнением.^{33/}

^{31/} См. Parmentier Gese, Pollution et compétitivité dans l'industrie du cuivre (Paris, Ecole pratique des hautes études, June 1972).

^{32/} Представляется, что это решение могло бы привлечь внимание в том случае, если дополнительные расходы составят 0,02-0,04 долл. США или более на фунт веса продукции. Поскольку согласно подсчетам Совета по качеству окружающей среды эти расходы колеблются в пределах от 0,022 до 0,050 долл. США на фунт веса продукции, вполне может возникнуть этот вопрос. Так, например, рафинирование меди в Соединенных Штатах, возможно, не выйдет за пределы существующего сейчас уровня в объеме 1 570 000 тонн. В этом случае в 1980 г. будет экспортироваться от 245 000 до 470 000 тонн медной руды для переработки. Сравни The Economic Impact of Pollution.

^{33/} В промышленности по производству серы применение новых методов пирометаллургии дает возможность извлекать серу при капиталовложениях, которые не превышают затраты, производимые при применении традиционных методов. При использовании воздуха, обогащенного кислородом, увеличение объема продукции компенсирует более высокие капиталовложения. Сравни Parmentier Gese, в цитированном месте, стр.289.

Проблема скученности населения становится серьезным фактором, как только происходит возбуждение общественного мнения в связи с конкретной ситуацией; так было, например, в Роттердаме, где общественность одержала победу в кампании против строительства сталеплавильного завода. Наиболее остро последствия концентрации населения ощущаются в Японии. (См. следующий раздел). Это довольно старая для Японии проблема, но ее значение было недавно вновь подчеркнуто после предложения Плана Танаки (1971 год), согласно которому предусматривалось строительство новых промышленных предприятий, создающих загрязнение в северо-западной части архипелага. В настоящее время становится достаточно очевидным, что общественное мнение может оказаться важным фактором в такой деятельности по планированию.

В заключение следует подчеркнуть, что фактор скученности населения мог бы дать развивающимся странам более длительное преимущество, чем преимущество, создающееся в результате деятельности по контролю над загрязнением окружающей среды. Создается впечатление, что технология гораздо лучше подготовлена к тому, чтобы успешно преодолевать проблемы загрязнения окружающей среды, чем к тому, чтобы решать проблемы скученности населения. Следует отметить, что в настоящее время существуют планы по строительству искусственных островов для создания промышленности в море - подход, который должен вызывать опасения в связи с возможным загрязнением окружающей среды и катастрофами.

Две проблемы, проанализированные выше, вызывают, хотя и в разной степени, к перемещению капиталовложений, предназначенных для некоторых отраслей промышленности, в развивающиеся страны. Это перемещение произошло бы главным образом в тех отраслях промышленности, которые способны извлечь выгоду из учета либо только факторов окружающей среды, либо из сочетания этих факторов с факторами, благоприятствующими развивающимся странам (рабочая сила, сырьевые материалы).

По всей вероятности, такое перемещение будет возможно лишь в плане расширения производственной мощности, осуществляющей в развитых странах (за исключением перемещения существующего потенциала), без нанесения ущерба возможности развивающихся стран самостоятельно развивать индустриализацию на основе собственных запасов сырьевых материалов. Однако, если осуществление политики контроля над загрязнением окружающей среды приведет к уменьшению занятости в развитых странах, ^{34/} будут усиливаться протесты против осуществления капиталовложений за границей. Кроме того, картина усложняется тем фактом, что изменение относительных цен в результате различного объема затрат на контроль над загрязнением окружающей среды в различных отраслях промышленности может принести скорее к замене отдельных видов продукции, чем к перемещению предприятий. Это могло бы оказать пагубное воздействие на индустриализацию развивающихся стран.

^{34/} Важно признать большое значение этой проблемы. В Соединенных Штатах Америки, например, в результате закрытия предприятий в 1972-1976 годах будет потеряно более чем 125 000 рабочих мест, т.е. от 1 до 4% рабочей силы, занятой в данных отраслях промышленности. Если не будет достигнуто полной занятости и национальной занятости, эта цифра может быть значительно выше (смотри The Economic Impact of Pollution Control). Кроме проблемы закрытия предприятий, ограничение процесса расширения промышленности может вызвать снижение темпов в создании занятости, что породило бы более серьезные проблемы, чем закрытие старых предприятий.

Политика контроля за воздействием промышленных проектов на окружающую среду в странах-получателях

До сих пор дискуссии проводились по поводу тенденций, наблюдающихся в развитых странах, которые имели непосредственное влияние на размещение промышленных предприятий в развивающихся странах. Подходя к вопросу с другой стороны, можно рассматривать также условия, в которых развивающиеся страны пытаются ускорить индустриализацию своих стран.^{35/}

Имеются опасения, что теперешняя тенденция может привести в основном к экспорту загрязнения окружающей среды из развитых стран. Тем не менее, если страны-получатели будут в состоянии создать программы промышленного развития с учетом проблем окружающей среды, опасности можно будет избежать. Представляется, что существуют реальные возможности для перемещения промышленных предприятий из развитых в развивающиеся страны и, ввиду огромного экономического значения такого перемещения, стоит более пристально рассмотреть эту тенденцию. Для того чтобы это сделать, необходимо произвести исследование основных отраслей, подлежащих неоднократному рассмотрению.

Настоящая практика доказывает, что промышленные проекты не учитывают автоматически отрицательные воздействия на окружающую среду. Особенно необходим контроль в развивающихся странах, так как иностранные промышленники могут пренебречь окружающей средой из-за отсутствия законодательства или неспособности государственных властей подвергнуть анализу последствия предложенного проекта с технической точки зрения.

Примером может служить такого рода ситуация, создавшаяся в результате оторочества гигантского целлюлозного завода вблизи Порто-Алегре, Бразилия, работающего на экспорт. При строительстве завода не было предпринято никаких мер против загрязнения воды и неприятных запахов (н.д.). О последующем протесте сообщалось в бразильской прессе, результатом чего явилась программа вмешательства местных властей с помощью Организации Объединенных Наций.

Но когда завод уже построен, единственным возможным решением проблемы борьбы с загрязнением, которое он вызывает, является установка дорогостоящих очистительных сооружений. Поэтому анализ воздействия промышленного проекта на окружающую среду должен проводиться честными властями до начала осуществления проекта. Предупредительные меры всегда обходятся дешевле, чем лечение,^{36/} и решение вопроса этих отрицательных воздействий с точки зрения подхода "последен и увиди" не выдерживает критики по двум причинам:

а) Загрязнение, существующее вне запрета, может вызвать дорогостоящий и, возможно, невозможный урон;

^{35/} Здесь не будут рассматриваться вопросы регулирования отраслей промышленности, не принадлежащих органам, в которых они расположены.

^{36/} Это было признано недавно правительством Бразилии при создании специального секретариата по контролю за окружающей средой, который будет заниматься, среди прочего, обеспечением такого положения, когда оторочество новых промышленных предприятий будет осуществляться таким образом, чтобы избежать осадания областей концентрированного загрязнения (Journal de Brazil), 1 November 1973).

б) Гораздо дороже обходится установка очистительных сооружений на существующем промышленном предприятии, чем выбор и поиски технических производственных процессов, которые снижали бы до минимума отрицательные воздействия до оторочества завода.

Конкретная производственная технология должна быть совместима с конкретным местоположением завода, что в свою очередь вызывает определенные ограничения с точки зрения окружающей среды. Признание этих взаимосвязей должно подчеркивать необходимость широкого анализа конкретных проектов. Во многих случаях правильный выбор площадки может сделать возможной экономию в затратах, не причиняя ущерба окружающей среде выше разумно допустимых пределов. Это особенно верно для всех промышленных площадок, расположенных на полупустынных побережьях, где возможность самоочищения окружающей среды не была снижена наличием огромных застроенных участков.

Роль ЮНИДО

Международные организации, особенно ЮНИДО и Программа ООН по вопросам окружающей среды, могут внести важный вклад и программу помощи развивающимся странам по разработке политики в отношении защиты окружающей среды. С точки зрения промышленности ощущается нужда в следующем:

а) Информация по существующей производственной технологии к ее воздействию на окружающую среду, и информация о методах борьбы с загрязнением и требующиеся для этого затраты;

б) Методы оценки проектов, которые учитывают ограничения с точки зрения окружающей среды. Разработка этих методов должна основываться на изучении конкретных проектов, и эти методы должны предоставляться в распоряжение заинтересованных стран. Промышленные проекты, разработанные на 1973-1974 гг., представляют собой первый шаг в этом направлении. На основании этой работы могла бы быть подготовлена стандартиная форма декларации по вопросу воздействия на окружающую среду, обязательная для крупномасштабных промышленных проектов;

в) Национальная система обучения для официальных лиц, ответственных за оценку промышленных проектов с точки зрения окружающей среды;

г) Служба по обеспечению экспертами для изучения деклараций по воздействию, подготовленной промышленниками, и по оказанию помощи в переговорах.

В. НЕКОТОРЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРОБЛЕМЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ - НА ПРИМЕРЕ ЯПОНИИ

Ввиду все увеличивающегося загрязнения окружающей среды промышленными предприятиями в развитых странах можно ожидать рассчитанных на длительный период изменений в промышленной структуре этих стран, изменений, которые повлияют на планы индустриализации развивающихся стран. На Восьмой сессии Совета по промышленному развитию, состоявшейся в мае 1974 года, было выражено мнение, что было бы необходимо поощрять компонент международного сотрудничества, касающийся вопроса окружающей среды, и чтобы будущее международное разделение труда могло быть сформулировано скорее в соответствии с взаимодополняемостью и потенциальными возможностями имеющихся факторов производства в отдельных странах, чем по принципу разделения на "развитые" и "развивающиеся" страны. В то же время предложенное перемещение отраслей промышленности, загрязняющих окружающую среду, вызвало споры из-за того, что перемещение промышленности из развитых в развивающиеся страны является по существу средством экспортирования загрязнения.

В преддверии раздела рассматривались также последствия проблемы окружающей среды в связи с международным разделением труда на общем уровне. В настоящем разделе подробно рассматриваются специфические аспекты общего вопроса в отношении развитых стран. Особенно тщательно рассматриваются такие проблемы, как возможное перемещение некоторых отраслей промышленности или отдельных процессов из развитых стран в развивающиеся. Хотя для определения общих принципов при рассмотрении специфических проблем, связанных с окружающей средой, еще слишком мало материала, уже можно пролить некоторый свет на этот вопрос путем изучения опыта отдельных стран. Для этой цели была выбрана Япония. Большая часть данных, приведенных в тексте, таблицы и цифры этого раздела взяты из доклада, подготовленного для КНИЦО Н. Иман, Т. Охцу и Т. Нобихарой, которые использовали в качестве источников документы нескольких правительственных органов Японии.

Социально-экономическая предпосылка проблемы загрязнения окружающей среды в Японии

По окончании периода правления Мейдзи (1868-1912 гг.) Япония очень быстро развивалась экономически и еще более быстро восстановила экономику по окончании Второй мировой войны. Однако, в то время как европейские страны уже в течение длительного времени уделяли огромное внимание социальным проблемам, Япония сконцентрировала свои усилия на экономическом росте, почти не занимаясь вопросами сохранения и улучшения окружающей среды.

Наряду с этой исторической тенденцией на возникшие недавно острые проблемы загрязнения окружающей среды в Японии оказали влияние и другие факторы. Первым является то, что экономическая плотность японского общества гораздо больше, чем большинства других развитых стран. Одним из показателей экономической плотности является отношение валового национального продукта к площади используемой земли. В соответствии с этим показателем экономическая плотность Японии в 1970 г. в 3,2 раза превышала экономическую плотность Соединенного Королевства, которое тоже

С. ОКРУЖАЮЩАЯ СРЕДА И МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Опасения, что проблемы окружающей человека среды составляют дополнительное препятствие для развивающихся стран, возможно, преувеличены. Фактически, проблемы окружающей человека среды порождают новые аргументы в поддержку стремлений развивающихся стран к ускорению процесса индустриализации и переработке сырья в местных условиях, несмотря на то, что потребуются изменения в стратегии развития. Эти аргументы выступают на первый план сейчас, когда позиции развитых стран в отношении индустриализации, вероятно, претерпевают заметные изменения; среди причин этих изменений все более видное место занимает стремление решить проблему обеспечения поставок. Развитым странам предстоит сделать выбор между двумя позициями: либо полагаться на собственные силы, что может привести к возникновению конфликтных ситуаций с развивающимися странами, либо сотрудничать с этими странами. Принятие первой альтернативы означало бы попытку освободиться от какой-либо зависимости от развивающихся стран путем поощрения любой ценой основных отраслей промышленности в своих странах. Во втором случае развитые страны сознательно принимали бы участие в условиях развивающихся стран по индустриализации в обмен на гарантированные поставки жизненно важных сырьевых материалов. Именно второй вариант решения проблемы может диктоваться соображениями охраны окружающей среды.

В документе, подготовленном для ЮНЦО, И. Сакс (I. Sachs), Дж. П. Серон (J. P. Seron), Дж. С. Хуркейд (J. S. Hourcade) и Д. Тери (D. Thery) отмечали, что развитым странам, стремящимся поддерживать существующий уровень жизни в своих странах и достичь рационального распоряжения неиспользованными ресурсами, возможно, пришлось бы рассмотреть следующие три фактора, которые влияют на международное разделение труда:

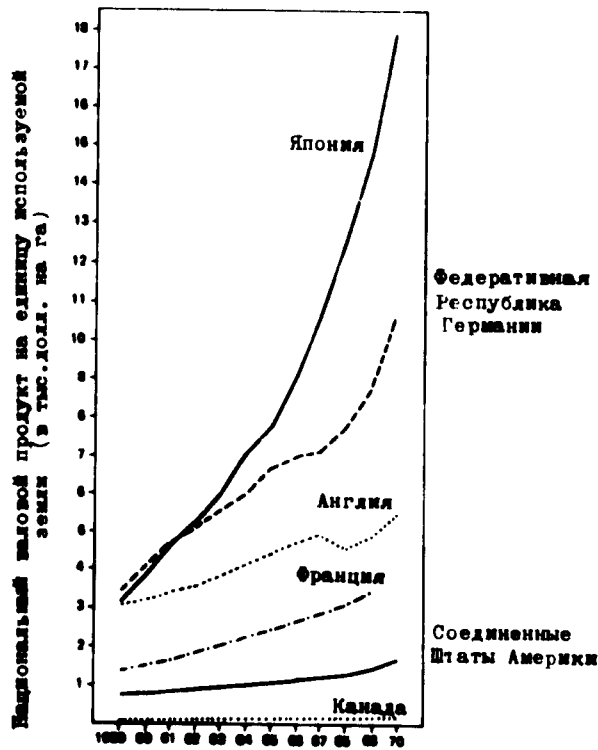
- а) Допускаемая нагрузка природной и социальной среды;
- б) Близость к неиспользованным возобновляемым и незагрязляющим окружающую среду источникам энергии;
- в) Замедление темпов роста международных товарных перевозок.

Полный и окончательный анализ воздействия этих факторов на международное разделение труда невозможен, потому что относительно недавно начали осознавать наличие проблем окружающей среды. Тем не менее представляется, что развивающимся странам в перспективе будет выгоднее избегать скученности населения, которая возникает в результате чрезмерной промышленной концентрации, нежели экономить средства на расходах по контролю над загрязнением окружающей среды.

Вообще говоря, реорганизация промышленного производства может произойти благодаря взаимодействию факторов окружающей среды (загрязнение, перенаселенность) или благодаря усилению факторами окружающей среды классических факторов, которые ведут к перестройке международного разделения труда в пользу развивающихся стран (близость сырьевых материалов и более дешевая рабочая сила).

расположено на островах (см. рисунок III). Другим показателем является плотность автомобильного парка, основного источника загрязнения окружающей среды. В 1969 г. количество автомобилей на гектар используемой земли в 8 раз превышало их количество в Соединенных Штатах и в 2 раза - в Федеративной Республике Германии. Таким образом, загрязнение, шум и вибрация имеют гораздо большее воздействие в Японии, чем в других развитых странах. Так как население и промышленность сконцентрированы только на небольшой площади, плотность в отдельных районах оказывается, конечно, гораздо больше, чем упоминавшаяся выше средняя плотность по всей территории страны. В районах тихоокеанского пояса и Северного Кюсю отмечается наибольшая концентрация загрязнения. Эти районы занимают только 26% общей площади Японии, но в 1969 году на долю этих районов приходилось 76% от общей потребности в биохимическом кислороде (ВОК) - мера загрязнения воды, - и 68% от общего количества выделения окисей серы, главным образом загрязняющих окружающую среду.

Рисунок III. Рост экономической плотности в развитых странах, 1959-1970 годы



ИСТОЧНИК: "Trends in Japanese direct investment attributable to domestic environmental considerations", Канада подготовлен для КИИДО Н. Ишии, Т. Охю и Т. Нобихарой.

Во-вторых, за последние годы наблюдался особенно быстрый рост тех отраслей промышленности, на которые падает самая большая доля загрязнения окружающей среды. В таблице IV.8 приведены относительные количества выделения серы и величины ВОВ и результате работы различных отраслей промышленности в Японии. Выделение серы происходит в основном предприятиями следующих трех отраслей промышленности: металлургической, гончарной и при производстве графита. Наибольшую величину ВОВ вызывают следующие три отрасли промышленности: целлюлозно-бумажная, пищевая и химическая. За исключением пищевой промышленности доля во всей экономике того, что можно было бы назвать "отраслями промышленности, пользующимися и качество сырья окружающей средой", в последнее время увеличивалась, особенно за последние пять лет.

ТАБЛИЦА IV.8. ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ КОЛИЧЕСТВА ЗАГРЯЗНИТЕЛЕЙ ВОЗДУХА И ВОДЫ, ЯВЛЯЮЩИХСЯ ПОБОЧНЫМИ ПРОДУКТАМИ РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЯПОНИИ, 1955-1970 ГОДЫ
(в процентах)

	1955 г.	1960 г.	1965 г.	1970 г.
Воздух (выделение серы)				
Электросиловая	19,8	28,7	27,6	23,8
Металлургия	13,8	14,7	13,8	18,7
Производство гончарных изделий и графита	15,8	15,1	16,7	16,3
Производство химических	16,0	14,7	14,3	14,9
Целлюлозно-бумажная промышленность	10,3	8,8	9,5	9,1
Текстильная промышленность	16,0	10,2	8,7	7,1
Переработка нефти и угля	2,8	3,2	4,3	4,7
Цветная металлургия	2,3	2,1	2,1	3,0
Пищевая промышленность	3,0	2,1	2,4	1,9
Производство металлической продукции	0,3	0,3	0,4	0,4
Производство керамических изделий	0,6	0,1	0,2	0,1
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0
Вода (величина ВОВ)				
Целлюлозно-бумажная промышленность	40,5	45,5	46,6	43,6
Пищевая промышленность	19,5	16,9	18,8	16,5
Производство химических	12,8	13,2	14,0	15,9
Текстильная промышленность	23,9	20,1	16,1	14,2
Металлургия	1,4	2,0	1,7	2,6
Производство керамических изделий	1,3	1,4	1,8	1,0

Таблица IV.8. (продолжение)

	1955 г.	1960 г.	1965 г.	1970 г.
Переработка нефти и угля	0,2	0,3	0,4	0,5
Производство гончарных изделий и керамики	0,3	0,3	0,3	0,4
Металлические изделия	0,1	0,1	0,1	0,2
Цветная металлургия	0,1	0,1	0,1	0,1
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Источники: Правительство Японии, Агентство Японии по вопросам окружающей среды, *Environmental White Paper* (Tokyo, 1972); приводится в "Trends in Japanese direct investment attributable to domestic environmental considerations", доклад подготовлен для КНИЦО И. Имаи, Т. Охсу и Т. Нобихарой.

Третьим фактором, влияющим на быстрое увеличение числа проблем в области борьбы с загрязнением, является происходящее в настоящее время в Японии резкое изменение в структуре потребления. Представляется, что это является прямым следствием увеличения объема производимых товаров от потребительских товаров длительного пользования, таких, как автомобили, установки для кондиционирования воздуха и телевизионные аппараты. Кроме того, с ростом уровня доходов японский народ имеет возможность пользоваться большими количествами свободного времени. В результате увеличивающегося числа отдыхающих естественное окружение испытывает перегрузки. И наконец, изменение в отношении людей к потреблению увеличило спрос на удаленную упаковку (такую, как одноразовая и пластиковая упаковка), усугубляя проблему удаления отходов.

В настоящее время загрязнение в Японии превратилось в прямую угрозу здоровью людей. К концу 1972 года число жертв, пользовавшихся медицинскими услугами по болезням, вызванным загрязнением воздуха и воды, по признанию правительства, достигло 8 737 и 728 соответственно. Размер сельскохозяйственных площадей, которым нанесен ущерб в результате загрязнения воды, составлял по оценкам в 1970 году 194 000 га, что составляет увеличение на 53,4% по сравнению с 1965 годом. Урон, нанесенный производству рыбной продукции, составлял по оценкам в 1971 году приблизительно 18,3 миллиарда иен, что составляет около 3,8% общего производства рыбной продукции Японии.

Отрасли промышленности, загрязняющие окружающую среду в Японии

Поскольку не было достигнуто согласия по поводу того, что можно точно считать загрязнением, в Японии основным законом по контролю за загрязнением окружающей среды оно было определено как "нанесение ущерба здоровью человека или низкому качеству путей а) значительного загрязнения атмосферы в результате присущей человеку деятельности, такой, как деловая деятельность, б) загрязнение воды, в) загрязнение почвы, г) шум, е) вибрация, ф) оседание грунта и ж) неприятный запах".

При такой широкой определении трудно выявить круг определенных загрязнителей или какие отрасли промышленности следует считать загрязняющими. Всякая промышленная деятельность является в некоторой степени источником загрязнения. Можно ли считать отрасли промышленности загрязняющей, зависит не только от определения понятия загрязнения, но также и от количества загрязнителей, появляющихся в результате деятельности определенной отрасли промышленности.

Сравнение степени загрязнения, вызываемого в результате деятельности различных отраслей промышленности, сводится к рассмотрению загрязнения воздуха и воды, которые являются наиболее серьезными видами загрязнения в Японии. Основные виды загрязнения воздуха являются а) окислами серы, б) окислом углерода и с) окислами азота. Основными источниками выделений окисла серы являются нефтяное дистиллятное топливо (75%), ископаемое сырье (12%) и уголь (12%). Основными источниками окиси углерода являются выхлопные газы от автомобилей. В то время как источником окиси серы являются в основном промышленные предприятия, использующие дизельное топливо, окисом азота является результатом всех окислительных процессов и выбрасывается многими источниками, включая промышленные предприятия, учреждения, автомобили и жилые дома.

Загрязнение воды вызывается присутствием таких вредных веществ, как медь, свинец, кадмий, ртуть и фенол, а также материалов, вызывающих гниение, которые делают воду непригодной к употреблению или вызывают неестественный рост водных растений в результате притока питательных нитратов и фосфатов. Оно вызывается также осадками твердых и жидких отходов (которые вызывают загрязнение отстойки) и взвешенными частицами нефти и илов.

Степень загрязнения воды определяется путем измерения количества кислорода, требуемого для очистки данного количества воды. В зависимости от используемого метода эта мера называется либо потребностью в биохимическом кислороде (БХО), о которой упоминалось выше, либо потребностью в химическом кислороде (ХО). Нагрузка загрязнения воды, производимая данной отраслью промышленности, является произведением величины БХО или ХО, которую эта отрасль промышленности создает на единицу воды, на число единиц воды, выбрасываемой этой предприятием. Годовая нагрузка ХО, производимая отраслями промышленности Японии, приведена в таблице IV.9. Три первые отрасли промышленности в этом списке - химическая (которая включает нефтехимические заводы), целлюлозно-бумажная и металлургическая - составляют вместе около 84% от общей нагрузки ХО, которая получается ежегодно в Японии.

ТАБЛИЦА IV.9. ЗАГРЯЗНЕНИЕ ВОДЫ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЯПОНИИ, 1969 ГОД

Отрасль промышленности	Номинальная величина COD на единицу воды (частей на миллион)	Разряд потребления воды (первый 10)	Годовая нагрузка COD (в тысячах тонн)	Доля от общего количества (в процентах)
Производство химических	500	1	1 810	30,9
Целлюлозно-бумажная промышленность	500	2	1 715	29,3
Пищевая промышленность	1 000	5	1 370	23,4
Текстильная промышленность	500	4	730	12,5
Производство резиновых изделий	1 000		136	2,3
Переработка нефти и угля	100	10	26	0,4
Керамическая промышленность	50	6	25	0,4
Сталелитейная промышленность	10	3	15	0,3
Производство кожаных изделий	1 000		15	0,3
Цветная металлургия	10	7	4	0,1
Производство лесной и деревообрабатывающей промышленности	100		4	0,1
Транспортное оборудование	10	8	3	0,2
Электротехническое и машинное оборудование	10	9	3	0,2
Машинное оборудование, кроме электротехнического	10		2	0,2
Металлические изделия	10		2	0,2
Другие отрасли			2	0,2
Всего			5 862	100,0

Источники: Правительство Японии, Министерство международной торговли и промышленности, *Industrial Statistics, Industrial Water* (Токио, 1972); приводится в "Trends in Japanese direct investment attributable to domestic environmental considerations", доклад подготовлен для КНИДО И. Имаи, Т. Охсу и Т. Нобикарой.

Другой мерой борьбы с промышленным загрязнением в Японии является инвестирование, производимое японской промышленностью в оборудование по борьбе с загрязнением. Предполагается, что промышленные предприятия, которые вызывают наибольшее загрязнение, обязываются правительственными постановлениями тратить наибольшие суммы на оборудование по борьбе с загрязнением. Японский банк развития ежегодно получает сведения о такого рода затратах, произведенных промышленными предприятиями Японии; затраты за 1972 год и проектируемые затраты на 1978 год приведены в таблице IV.10.

Общие расходы на оборудование по борьбе с загрязнением в 1972 году составили около 336,1 млрд. иен, основная часть которых, 194,7 млрд. иен (57,8% от общего количества), была израсходована на оборудование по контролю за загрязнением воздуха. Приблизительно 98,2 млрд. иен (29,2% от общего количества) было израсходовано на оборудование по контролю за загрязнением воды. Расходы на другие виды контроля за загрязнением были значительно меньше. В 1972 году наибольшая часть расходов потребовалась для следующих пяти отраслей промышленности: сталелитейная, химическая, электроэнергетическая, машинное оборудование и целлюлозно-бумажная промышленность. Объединив оба показателя - степени загрязнения и количества израсходованных средств для его сокращения - пять отраслей промышленности, в наибольшей степени загрязняющие окружающую среду, можно назвать в следующем порядке: электроэнергетическая, сталелитейная, химическая, целлюлозно-бумажная и пищевая промышленность.

Современное состояние технологии в области защиты окружающей среды

После Второй мировой войны развитие технологии в Японии было сосредоточено на промышленной технологии. Соответственно технология в области борьбы с загрязнением была чрезвычайно ограниченной. Например, стоимость импортных технологических систем, связанных с предупреждением загрязнения, составляла только 1,4% стоимости всех технологических систем, импортированных за 1956-1960 годы, и 2,4% за 1961-1965 годы. После 1965 года в связи с беспокойством по поводу увеличивающегося загрязнения окружающей среды импортные системы по контролю за загрязнением сильно возросли, достигнув почти 5% в 1970 году.

Расходы правительства, выделяемые на научную разработку проблем в области контроля за загрязнением, все еще относительно небольшие. Тогда как правительство Соединенных Штатов в 1970 году израсходовало 2% своего общего фонда, предназначенного для исследовательских работ, на исследование в области борьбы с загрязнением, Япония израсходовала только 0,4%. Однако в связи с тем, что в настоящее время уделяется особое внимание вопросу установления правил контроля за загрязнением и в связи с ростом беспокойства по поводу усиления загрязнения, технология в области борьбы с загрязнением начинает развиваться. Как показывает рисунок IV, те отрасли промышленности, в которых проблема предупреждения загрязнения считается главной, относятся к тем отраслям, в которых предпринимаются самые решительные меры для развития технологии в области контроля за загрязнением. Однако расходы на исследования в области контроля за загрязнением составляют только 6% от всех расходов, выделяемых в промышленности на исследование и развитие, и только 11% всех исследований заняты в данной области.

ТАБЛИЦА IV.10. РАСХОДЫ, ПРОИЗВОДИМЫЕ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ИПОНИИ НА КОНТРОЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ПО БОРЬБЕ С ЗАГРЯЗНЕНИЕМ, 1972 И 1978 ГОДЫ

отрасль промышленности	1972 год (в млрд. иен)												
	Воздух		Вода		Прочее		Воздух		Вода		Прочее		
	Млрд. иен	Процент тов	Млрд. иен	Процент тов	Млрд. иен	Процент тов	Млрд. иен	Процент тов	Млрд. иен	Процент тов	Млрд. иен	Процент тов	
Итого (в млрд. иен)	2 1,3	133,5	52,5	89,0	35,0	31,8	12,5	330,7	199,7	111,2	121,0	34,7	16,2
ОТРАСЛИ ОБЪЕДИНЕННЫЕ													
Лесная	8,8	0,4	4,5	7,9	89,8	0,5	5,7	10,3	1,0	9,3	3,0	33,3	9,9
Текстильная	5,5	1,7	30,9	2,9	52,5	0,9	16,4	11,7	4,8	41,0	1,0	44,4	12,7
Целлюлозно-бумажная	15,8	4,7	29,7	10,1	63,9	1,0	6,3	29,4	5,1	27,6	15,1	43,0	31,2
Химическая	78,9	45,3	57,4	25,0	31,7	8,6	10,9	132,7	73,5	55,4	47,7	31,0	15,0
Керамическая	14,7	13,2	89,2	1,2	8,1	0,4	2,7	24,5	22,0	49,7	1,4	1,1	1,0
Сталелитейная	85,8	51,2	59,7	23,3	27,2	11,3	13,1	93,0	46,3	49,9	21,4	22,3	15,7
Производство цветных металлов	13,1	8,5	64,9	2,9	22,1	1,7	13,0	17,0	9,8	57,6	3,1	17,2	4,1
Машиностроение	21,9	4,2	19,2	12,1	55,3	5,6	25,5	31,0	7,1	21,1	1,6	43,9	15,4
Другие отрасли	9,7	4,3	44,3	3,6	37,1	1,8	18,6	23,1	11,2	47,1	1,3	3,7	5,3
ОТРАСЛИ НЕОБЪЕДИНЕННЫЕ													
Электростанции	32,4	51,2	74,3	9,2	11,2	12,0	14,5	139,5	15,9	59,1	13,1	11,9	27,1
Судостроение	1,3	-	-	0,6	46,2	0,7	53,8	2,3	1,3	12,1	1,7	25,1	20,7
Судоходство	25,0	57,4	79,1	6,1	5,4	9,1	12,5	97,0	71,5	74,1	7,4	1,7	16,3
Судооборот	3,1	1,7	54,8	1,2	35,7	0,2	6,5	4,2	1,4	33,3	1,4	33,3	1,4
Другие отрасли	1,4	2,1	39,9	1,3	24,1	0,0	37,0	1,1	2,4	39,3	1,0	21,2	2,1
Итого	336,7	194,7	171,8	98,2	43,8	13,0	49,1	271,9	134,7	15,2	27,1	1,3	1,3

Источники: Японский банк развития, Private Investment Study (Токио, September 1973); приводится в статье в Japanese direct investment attributable to domestic environmental considerations, I and II, 17-7, иен для ЮНК. И. Иман, в: СЭСУ и Т. НОБИКАРА.

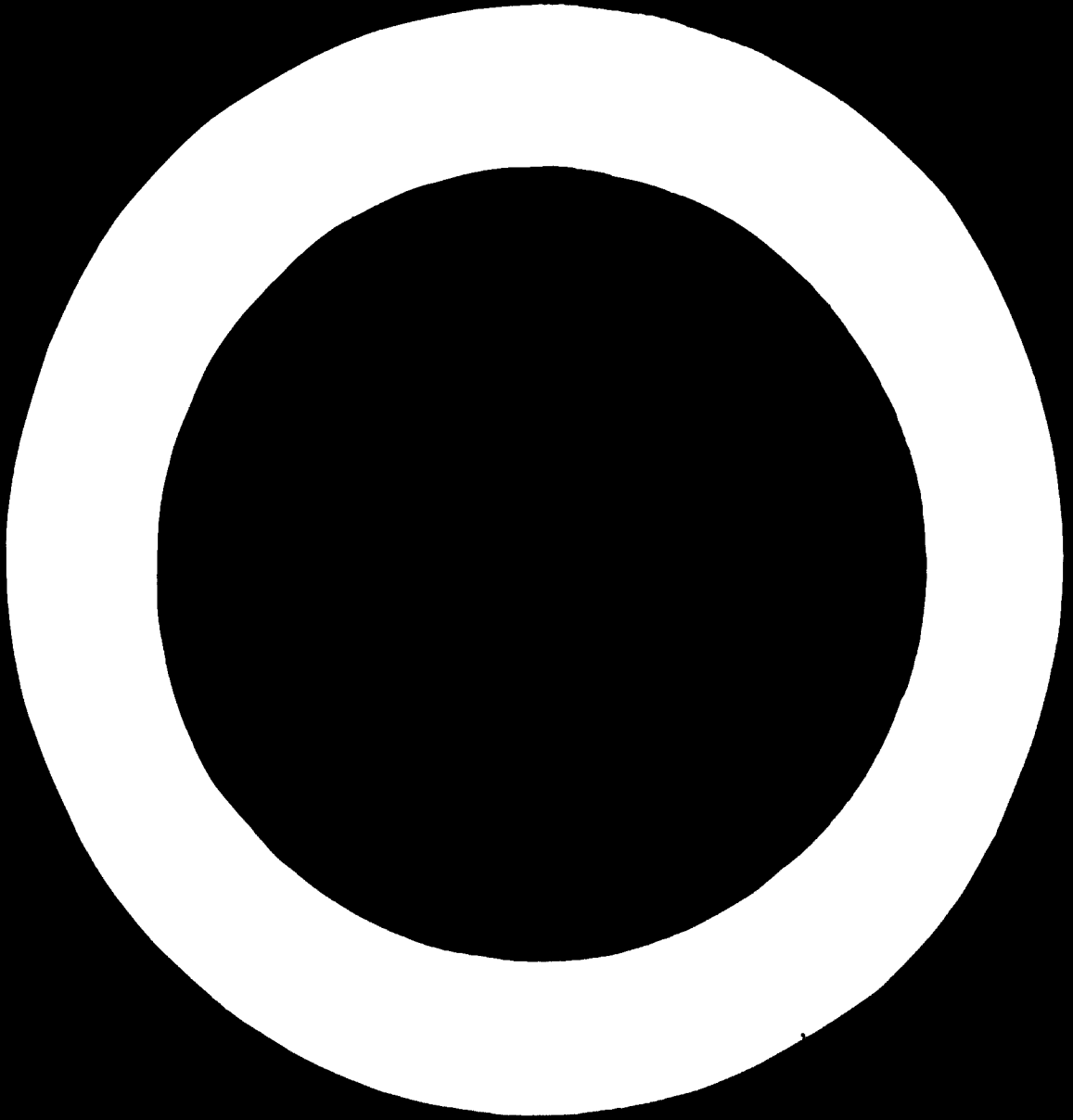
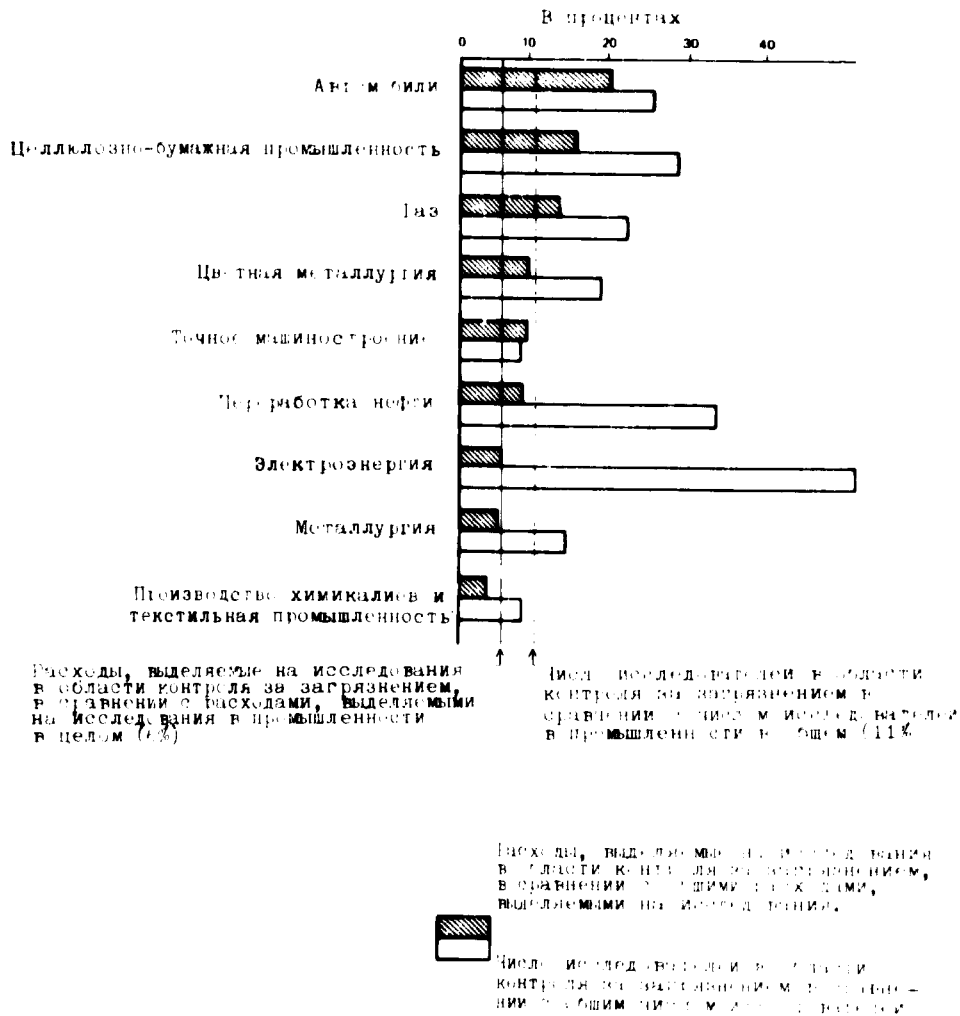


Рисунок IV. Сравнение отраслей промышленности Японии по относительной важности исследований в области контроля за загрязнением, ФГ 1970



Источник: Правительство Японии, Японское агентство по контролю за загрязнением, *Management White Paper* (Токио, 1972); приводится в "Trends in Japanese direct investment attributable to domestic environmental considerations", материал, подготовленный для ЮНЕСКО, И. Уэки, Т. Сато и К. Сихарой.

Могут быть подсказаны три последствия увеличения капиталовложений в области борьбы с загрязнением. Первым последствием является сокращение темпов роста валового национального продукта. В общем увеличение коэффициента накопления капитала стимулирует расширение экономики. В связи с тем, что капиталовложения, направленные на борьбу с загрязнением, являются в основном непроизводительными, увеличение этой части общего расхода капиталовложений должно сократить темпы экономического роста. В соответствии с расчетами, сделанными Японским агентством по охране окружающей среды, 1% повышения коэффициента капиталовложений, направленных на контроль за загрязнением, от общей величины капиталовложения должно сократить темпы роста японского валового национального продукта на 1%, принимая коэффициент накопления капитала за 40 процентов в ^{32/}.

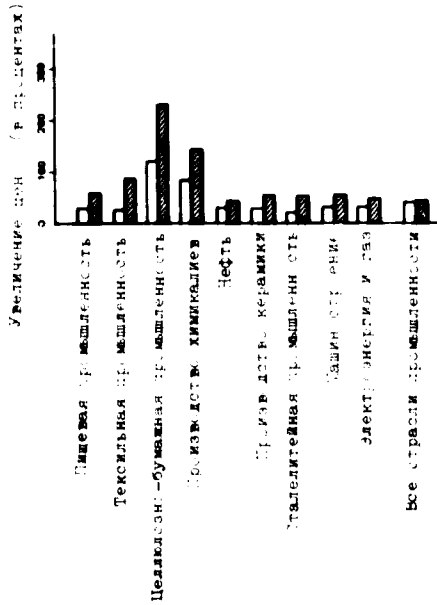
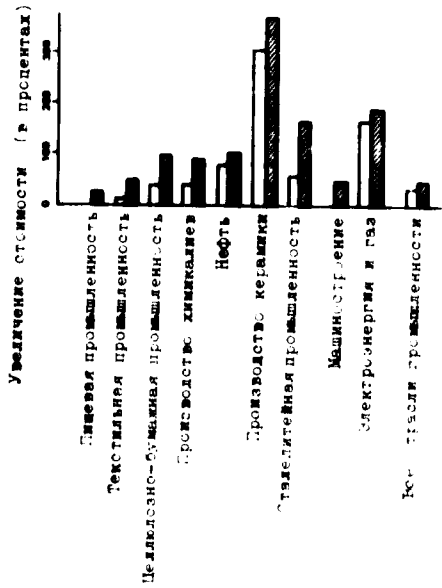
Вторым последствием является значительное давление, оказываемое на управление отраслями промышленности, создающими загрязнение, вследствие сокращения коэффициентов прибыли. Например, в Японии ограничение загрязнения воды на уровне менее 120 частей на миллион биологического потребления кислорода в день, как предполагается, войдет в силу до 1976 года. Агентство по охране окружающей среды рассчитало необходимый объем капиталовложений, направленных на контроль за загрязнением воды в тех отраслях промышленности, которые превысили этот уровень в 1968 году. Необходимые расходы, направленные на контроль за загрязнением, являются самыми высокими в пищевой, целлюлозно-бумажной и химической отраслях промышленности; следовательно, эти отрасли промышленности столкнутся с самым большим сокращением в прибылях.

Третье последствие увеличения капиталовложений, направленных на контроль за загрязнением, заключается в увеличении стоимости промышленных товаров. Оценка размера увеличения стоимости продукции, связанного с капиталовложениями, направленными на контроль за загрязнением, показана на рисунке V. Это увеличение является самым высоким в производстве электроэнергии, в газовой, сталелитейной промышленности и промышленности по производству керамики, которые создают самое большое загрязнение воздуха, и в целлюлозно-бумажной, пищевой, химической и текстильной отраслях промышленности, которые больше всего способствуют загрязнению воды. В такой отрасли промышленности, как автомобильная, в которой конечная продукция сама по себе создает загрязнение, рост цен на продукцию также неизбежен в связи с необходимостью использования оборудования, предназначенного для борьбы с загрязнением.

^{32/} Период, охватываемый данными подсчетов, не указан.

Рисунок V. Влияние капиталовложений, направленных на контроль за загрязнением, на цены на продукцию

а) Контроль за загрязнением воздуха б) Контроль за загрязнением в воде



Увеличение цен, связанное с применением расходами на проведение контроля за загрязнением

Увеличение цен вследствие прямых и косвенных затрат в НЗ С.Р.С.У. с загрязнением

Источник: Правительство Японии, Японское агентство по охране окружающей среды, Инвестиционный Репорт (Токио, 1970); Индикатор в Стране и Улучшение direct investment attributable to domestic environmental considerations, материал, подготовленный для ЮНЕСКО, М.Мая, Т.Огуэ и Т.Нобумару.

В общем за последние годы отношение японцев к вопросам промышленного загрязнения и экономического роста значительно изменилось. Предложение о сокращении темпов экономического роста в связи с проблемами загрязнения является одним из наиболее распространенных. При опросе 100 руководителей промышленности, проведенном японской радиовещательной корпорацией, более 80% из них ответили, что они попытались бы предупредить загрязнения за счет сокращения роста их компании в 1972 году, когда это было необходимо, и даже уже в 1970 году более 50% руководителей согласились с тем, что определенные размеры загрязнения в результате промышленной деятельности неизбежны. Такое отношение могло бы привести в нескольких случаях к перемещению промышленности в развивающиеся страны.

Загрязнение от местных отраслей промышленности и прямые капиталовложения за границей

Объяснения для прямых капиталовложений за границей являются сложными; существуют многочисленные факторы в дополнение к соображениям по поводу охраны окружающей среды. В результате трудно определить влияние любого из этих объяснительных факторов, которое оно оказывает на прямые капиталовложения за границей.

Кроме загрязнения окружающей среды важными факторами, которые повлияли на последние прямые капиталовложения Японии за границей, как полагают, являются изменения условий, в которых действует японская местная промышленность, таких, как увеличение стоимости рабочей силы, уменьшение благоприятных возможностей для капиталовложений и уменьшение наличия больших промышленных площадей вследствие проблем загрязнения и чрезмерной плотности. Отношение страны-получателя капитала является другим очень важным фактором, который сыграл роль в быстром развитии капиталовложений Японии за границей. Развивающиеся страны, так же как и большинство развитых стран, все больше осуществляют политику привлечения в свои страны иностранных капиталовложений для использования их в экономическом развитии.

Другим важным мотивом явилась политика протекционистских мер, которая возникла в развитых странах в качестве попытки сократить наплыв японской продукции. Развивающиеся страны также приняли меры с целью защиты своих природных ресурсов. Политика стран-импортеров как развитых, так и развивающихся, требующая создания внутри стран предприятий обрабатывающей промышленности, способствует увеличению текущих капиталовложений Японии за границей. Наконец, изменилась проблема платежного баланса Японии, которая долгое время являлась серьезным узким местом для японской внутренней и иностранной экономической деятельности.

Можно ожидать, что кроме факторов, изложенных выше, осуществление определенных предложений по политике внутри страны оказывает косвенное влияние на японские капиталовложения за границей. Эта политика направлена на осуществление задач модернизации японской экономики и социальной структуры, как это было изложено премьер-министром К. Тананою в Building a New Japan.^{38/} В программе выделяются вопросы обновления городов, регионального развития, внутреннего перемещения промышленности и пути решения проблем загрязнения. Короче говоря, утверждает, что

^{38/} См. К. Tanaka, Building a New Japan (Portland, Oregon, International Scholarly Book Service, Inc., 1973).

... можно приостановить концентрацию производства, рост населения и развитие культуры в центральных городских районах и сосредоточить внимание на отдаленных районах. Промышленность рассматривается как катализирующая, так и ведущая сила для регионального развития. Поэтому были составлены планы по размещению новых отраслей промышленности и по перемещению существующих отраслей промышленности в местные районы в соответствии с потенциальными возможностями этих районов в области развития.

Перераспределение промышленности является основной частью всеобъемлющего национального плана в области развития, который включает создание сети сверхскоростных железных дорог, дорог для быстрого движения и других транспортных средств, создание обширной сети национальной информации и системы связи, обеспечение защиты окружающей среды и нового развития городских районов. Поскольку это предприятие является успешным, это приведет к сокращению прямых капиталовложений за границей, которое в противном случае могло бы быть вызвано внутренними проблемами, связанными с защитой окружающей среды.

Резюмируя вышесказанное, следует отметить: последствия действий, предпринимаемых в области контроля за загрязнением окружающей среды, являются только одним фактором среди многих, которые сложным образом влияют на прямые капиталовложения Японии за границей. Более того, существует тенденция использования политики стимулирования и директив для воздействия на перемещение промышленности из насыщенных промышленными предприятиями районов в неосвоенные сельские районы Японии. Существует мало информации, в которой указывалась бы степень влияния этих различных видов экономики, проблем окружающей среды и политических проблем на прямые капиталовложения за границей. В следующем разделе рассматривается подробная связь между проблемой борьбы с загрязнением окружающей среды и прямыми капиталовложениями за границей.

Прямые капиталовложения за границей со стороны японских отраслей промышленности, создающих загрязнение

Способствуют ли прямые капиталовложения только распространению на другие страны проблем, с которыми сталкивается Япония в области борьбы с загрязнением? Эта проблема в некоторой степени может пролонгироваться, если переосмотреть прошлые японские капиталовложения за границей.

Прежде всего при сравнении основных отраслей промышленности, которые способствуют росту капиталовложений Японии за границей, с капиталовложениями Федеративной Республики Германии и Соединенных Штатов наблюдается определенная тенденция. С 1960 г. по 1971 г. обрабатывающая промышленность была наиболее важной частью иностранных капиталовложений как Федеративной Республики Германии, так и Соединенных Штатов Америки. Однако, что касается Японии, капиталовложения в отрасли промышленности по производству сырых материалов, обрабатывающую промышленность и в торговлю возросли примерно до одного и того же уровня. В результате в 1971 году японские капиталовложения за границей в отрасли обрабатывающей промышленности составляли только 23% от общего объема совокупных иностранных капиталовложений, в то время как капиталовложения Федеративной Республики Германии и Соединенных Штатов в отрасли обрабатывающей промышленности составляли соответственно 76% и 41 процент.

Во-вторых, с 1965 г. по 1972 г. прямые капиталовложения Японии за границей увеличились до 1 393 млн. долларов. На межотраслевой основе больше всего этому увеличению способствовали отрасли текстильной промышленности - 25,3%; деревообрабатывающая и целлюлозная промышленность - 15,9%; сталелитейная и металлургическая промышленность - 12,8%; электрическое машиностроение - 11,7 процентов.

В-третьих, рост прямых капиталовложений Японии за границей следует сравнить с ростом капиталовложений в отрасли японской промышленности, вызывающие загрязнение окружающей среды (см. таблицу IV.11). Наряду с быстрым ростом общих иностранных капиталовложений также увеличился рост капиталовложений в отрасли промышленности, вызывающие загрязнение окружающей среды (сталелитейная промышленность, химическая, целлюлозно-бумажная и пищевая). Однако соотношение этих капиталовложений и общего накопления капиталовложений было невысоким; в 1960 г. оно равнялось 23,7%, а в 1972 г. упало до 17,1 процента. Более того, капиталовложения Японии за прошедшие годы не были сконцентрированы в отраслях обрабатывающей промышленности, и даже в рамках обрабатывающей промышленности была невысокой доля капиталовложений по отраслям промышленности, вызывающим загрязнение окружающей среды. Направляется вывод, что капиталовложения Японии за границей, сделанные за прошедшие годы, совсем необязательно относились к такому типу, который обычно выносил бы за границу национальные проблемы Японии, связанные с загрязнением окружающей среды.

ТАБЛИЦА IV.11. ДОЛЯ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ВЫЗЫВАЮЩИХ ЗАГРЯЗНЕНИЕ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ, В КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯХ ЯПОНИИ ЗА ГРАНИЦЕЙ, 1960-1972 ГГ.

Год	Все капиталовложения за границей		Капиталовложения за границей по отраслям промышленности, вызывающим загрязнение окружающей среды а/		Доля отраслей промышленности, вызывающих загрязнение окружающей среды, (В)/(А) (в процентах)
	Число объектов	Кумулятивная сумма (А) (в млн. долларов)	Число объектов	Кумулятивная сумма (В) (в млн. долларов)	
1960 г.	719	288 985	57	68 419	23,7
1965 г.	1 656	956 228	182	171 764	18,0
1970 г.	3 935	3 596 305	453	470 752	13,1
1972 г.	6 415	4 481 272	651	767 748	17,1

ИСТОЧНИК: Government of Japan, Ministry of International Trade and Industry, *Japanese Overseas Activities in 1972* (Tokyo, July 1973); на этот документ делается ссылка в работе "Trends in Japanese direct investment attributable to domestic environmental considerations", подготовленный для КНИДО И. Инами, Т. Охсу и Т. Нобихарой.

а) Сталелитейная, химическая, целлюлозно-бумажная и пищевая отрасли промышленности.

Однако есть причины, по которым распространение капиталовложения Японии за границей вряд ли сопровождается ростом жалоб в других странах на загрязнение, которое там создают перемещенные на эти капиталовложения предприятия. Во-первых, эти капиталовложения обычно концентрируются в нескольких странах и в некоторых районах этих стран, в качестве примера могут быть приведены Бразилия, Индонезия, Корейская Республика и Таиланд. Хотя привлечение иностранного капитала является одним из аспектов политики этих стран, у них нет желания создавать соответствующие ему проблемы загрязнения. Во-вторых, все больше растет тенденция расширять за границей в соответствии с долгосрочной экономической стратегией такие отрасли промышленности, как черная металлургия, очистка нефти и производство нефтехимических продуктов, которые являются крупномасштабными, капиталоемкими и вызывающими загрязнение производствами. Что касается Японии, то такие перемещения капитала стали совершаться довольно недавно и еще не нашли отражения в статистических данных. Крупные капиталовложения, производимые такими основными отраслями промышленности, требуют длительного подготовительного периода по сравнению с капиталовложениями, производимыми отраслями легкой промышленности, такими, как текстильная промышленность или электрическое машиностроение. К такой категории относится решение одной из крупных японских стальных компаний вложить в проект в Бразилии свыше 600 миллионов долларов.

Другим важным фактором перемещения за границу таких основных и создающих загрязнение отраслей промышленности, как сталелитейная, очистка нефти и производство нефтехимических продуктов, является увеличение давления со стороны стран, которые снабжали Японию сырьем. Поскольку большинство из стран, поставляющих Японии натуральное сырье, относится к развивающимся странам, их просьбы о перемещении отраслей обрабатывающей промышленности из Японии на их территории не могут быть оставлены без внимания. До настоящего времени японскими фирмами, относящимися к обрабатывающей промышленности, было более выгодно оставаться в пределах Японии, где имеется большой и быстро расширяющийся рынок, а также дешевая и прекрасная рабочая сила. Это преимущество в настоящее время уменьшается из-за ощущаемой во всем мире нехватки природных ресурсов и дефицита национальной рабочей силы. Поэтому многие крупные отрасли промышленности начинают перемещать свои предприятия в развивающиеся страны. В качестве ярких примеров можно привести сталелитейный проект в Бразилии, комплекс тяжелой промышленности в Австралии и комплексы по очистке нефти и производству нефтехимических продуктов в Индонезии, Иране и Сингапуре.

Процесс принятия решения в таких жизненно важных областях деятельности, как прямые капиталовложения за границей или перемещение предприятия в другую страну, является очень сложным. Имеется много факторов, оказывающих влияние на такое решение, и не совсем ясна степень, в которой соображения, связанные с защитой окружающей среды, могут повлиять на перемещение предприятия в другую страну. Согласно обзору за 1970 год в большинстве отраслей промышленности существует мнение, что проблемы загрязнения должны быть решены путем применения техники, предназначенной для борьбы с загрязнением, или путем изменений производственных процессов, а не просто путем перемещения вызывающих загрязнение производств на новое место. Более того, из 112 компаний, планирующих в ближайшее будущее перемещение предприятий, только 3 уже разработали планы перемещения предприятий в другие страны. Поэтому результаты, по-видимому, означают, что одним лишь фактором загрязнения нельзя непосредственно объяснить решение о направлении капиталовложений за границу.

Разнообразны мотивы, побудившие японских предпринимателей принять решение о капиталовложениях за границей. Процесс принятия такого решения берет начало от мотивов, базирующихся на каком-то одном факторе, и идет к мотивам, базирующимся на многих факторах. Среди деловых кругов Японии широко распространено мнение, что капиталовложения, основывающиеся на однопланных мотивах, не принесли бы успеха; компании, которые вкладывают деньги лишь с целью получения преимущества от ввоза дешевого сырья или использования дешевой рабочей силы, рано или поздно вошли бы в конфликт с правительством страны, где осуществляется капиталовложение, особенно, если бы они пытались сохранить свои преимущества в течение долгого времени.

Различные факторы, оказывающие влияние на принятие решений о капиталовложениях, могут быть разделены на две категории. Такие факторы, как рост стоимости рабочей силы в Японии в трудоемких отраслях промышленности или расширение протекционистских мер в развивающихся странах, могли бы рассматриваться в качестве "обязывающих" факторов при принятии решения о капиталовложениях. Такие факторы, как создание новых рынков, создание новых возможностей или долгосрочная стратегия компании в области управления, могли бы рассматриваться в качестве факторов, "позволяющих делать выбор".

Считают, что соображения, связанные с защитой окружающей среды при принятии решений о капиталовложениях Японии за границей, выступают скорее как факторы, позволяющие делать выбор, а не как обязывающие факторы, поскольку они не являются единственной неизбежной причиной, побуждающей направлять капиталовложения за границу. Наоборот, ряд руководителей крупных японских фирм полагают, что расширение их деловых операций за границей будет объясняться проблемами концентрации и скудности ресурсов, и что соображения, связанные с защитой от загрязнения, являются лишь одной частью куда более обширного целого. Они не ожидают, что избегут связанных с защитой от загрязнения расходов путем перемещения деятельности в другую страну. В большинстве из создающих загрязнение отраслей промышленности признается, что большие капиталовложения в меры по борьбе с загрязнением были бы там так же необходимы, как и дома.

Меры по борьбе с загрязнением в связи с прямыми капиталовложениями Японии

В большинстве развивающихся стран пока еще не возникли серьезные проблемы загрязнения, подобные тем, которые можно наблюдать во многих из промышленных районов Японии. Однако в тех развивающихся районах и странах, в которых уже был достигнут какой-то уровень индустриализации (например, Гонконг и Сингапур), уже появились признаки некоторых проблем, связанных с промышленным загрязнением. В этих и других развивающихся странах широко освещаются проблемы, связанные с загрязнением, существующие в развитых странах, особенно в Японии. Растет решимость учесть горький опыт развитых стран в отношении проблем, связанных с загрязнением, и не допустить повторения возникновения таких проблем в развивающихся странах.

Хотя и в разной степени, во многих развивающихся странах все больше признается необходимость борьбы с загрязнением.^{39/} Политика правительств направлена на усиление борьбы с загрязнением. Японские фирмы, которые вложили деньги в эти страны, все больше осознают некоторые вещи. Во-первых, повседневная жизнь этих людей более тесно связана с естественной окружающей средой, чем в Японии. Как только появляется загрязнение, оно оказывает значительное влияние на жизнь этих стран. Например, результат загрязнения воды в реке Мае Нам в Таиланде гораздо более серьезен, чем был бы результат такого же явления в Японии. Создание водоочистительных систем еще не завершено, и люди для своих повседневных нужд пользуются водой непосредственно из рек. Во-вторых, если бы определенный урон в связи с загрязнением был бы нанесен местному населению развивающейся страны, то реакция против японской инвестирующей фирмы была бы очень сильной и могла бы даже вызвать движение, направленное против всех японских капиталовложений.

В большинстве развивающихся стран упор делается на индустриализацию и поглощение незанятой рабочей силы. Таким образом, решение проблем, связанных с загрязнением, обычно откладывается в долгий ящик. Однако опыт показывает, что такая отсрочка опасна. В качестве дополнения к общим правилам по борьбе с загрязнением при решении проблем, связанных с загрязнением, в каждом отдельном случае мог бы оказать помощь совет или комитет, состоящий из нескольких правительственных и частных экспертов.

Для тех развивающихся стран, которые стараются использовать иностранные капиталовложения для своего экономического развития, особенно важно распространение правил по борьбе с загрязнением. Было бы ошибочно считать, что отсрочка правил по борьбе с загрязнением оказывает отрицательное влияние на приток иностранных капиталовложений. Наоборот, существование таких правил, особенно существование строгих правил, которые бы действовали в течение долгого периода времени, облегчило бы для инвестирующих фирм дело разработки плана по борьбе с загрязнением.

Также очень важно, чтобы и местные фирмы в развивающихся странах понимали проблемы, связанные с загрязнением. Фактически, местные партнеры, которые лучше знакомы с местными условиями, должны взять на себя инициативу при планировании борьбы с загрязнением.

^{39/} Данные об ухудшении окружающей среды в развивающихся странах см. в работе "Население, ресурсы и окружающая среда" (Д/СОН.60/5), пункты 94-111.

V. ИНВЕСТИРОВАНИЕ И ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ

A. ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ИНВЕСТИРОВАНИЮ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА 1970-Е ГОДЫ, И ИСТОЧНИКИ ИХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Финансовые ресурсы на индустриализацию развивающихся стран поступают из двух источников, а именно: мобилизованных национальных накоплений и притоков иностранного капитала из развитых стран. Рост объема производства промышленности в значительной степени зависит от общего объема этих ресурсов и их эффективного и рационального использования в производительном инвестировании.

Транснациональные корпорации являются одним из источников внешнего финансирования промышленности развивающихся стран. Однако растет озабоченность в отношении роли иностранного капитала и иностранного предпринимательства в процессе развития, и значительная часть данной главы посвящена этому вопросу.

Многие развивающиеся страны разработали планы развития на первую половину 1970-х годов, которые включают конкретные задачи в отношении роста объема производства обрабатывающей промышленности, ВВП и общего инвестирования.^{1/} Эти показатели представлены в таблице V.1. Все страны, за исключением двух, планируют достичь роста объема производства сектора обрабатывающей промышленности более быстрыми темпами, чем роста ВВП. Двадцать пять из 31 перечисленной страны поставили перед собой задачу ежегодного увеличения объема производства в секторе обрабатывающей промышленности более, чем на 8%, что соответствует ориентировочному среднему показателю, наменченному Стратегией международного развития.

В большинстве национальных планов учтены изменения, которые необходимо произвести в инвестировании для того, чтобы достичь поставленных задач роста, хотя по разным причинам некоторые страны, вероятно, не смогут достичь запланированных темпов роста. Данные по планируемому общему инвестированию имеются по 24 странам, из которых 20 рассчитывают на ежегодное увеличение уровня инвестирования в размере 8 и более процентов. Среднегодовые темпы роста в инвестировании составляют почти 10 процентов. Девятнадцать стран рассчитывают на то, что темпы роста инвестирования будут превышать темпы роста ВВП. Предполагается, что доля общего инвестирования в ВВП за период осуществления плана в целом составит 30% в Алжире, Замбии и Фиджи и 25% в Корейской Республике и Аргентине. Еще семь стран предполагают, что эта величина будет находиться в пределах от 20 до 24 процентов.

Не все страны, которые определили задачи для общего инвестирования, представили подробные данные по секторальному инвестированию. В тринадцати странах обрабатывающая промышленность поглотит 20 и более процентов общего инвестирования. Лишь в трех странах инвестирование в обрабатывающую промышленность составит менее 15% от общего инвестирования. Большое внимание в планах инвестирования уделяется основным средствам обеспечения производства, таким, как электроэнергия, водоснабжение, транспорт и связь. Такое инвестирование в инфраструктуру необходимо для успешного осуществления любого инвестирования в обрабатывающую промышленность, и почти в 2/3 этих стран на долю инвестирования инфраструктуры приходится большая часть инвестирования,

^{1/} Эти планы находились в центре исследования, осуществленного Центром по планированию развития, проектированию и политике Департамента по социальным и экономическим вопросам Секретариата Организации Объединенных Наций. Это исследование было предпринято для десятой сессии Комитета по планированию развития, см. Официальные отчеты Экономического и Социального Совета, пятьдесят седьмая сессия, Дополнение II 4. Планы развития по странам являют собой самый последний источник информации по инвестированию, которым располагает ЮНЕСКО.

ТАБЛИЦА V.1. ПЛАНИРУЕМЫЙ ОБЪЕМ И СРЕДНЯЯ СКОРОСТЬ ДОБАВИТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В МЕШЕНЕ СТИ, ВВП И БЖИ
ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПРОМЫШЛЕННЫХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, НА 19 0-Е 1 ДН

(в процентах)

Страна	Планируемые среднегодовые темпы роста		Доля общего инвестированного в ВВП		Доля в общем планируемом инвестировании		Среднее отношение прироста капитала к выпуску продукции, (В)/(А)
	Объем произ-водства обрабатывающей промышленности	ВВП	Общее инвестирование	в ВВП	Обрабатывающая промышленность	Обрабатывающая промышленность и основные средства	
	(А)	(В)		(В)		(В)/(А)	
Алжир	14,7	9,5	19,2	30	3,2
Замбия	14,7	7,5	6,4	30	13	42	4,0
Нигерия	14,3	6,2	...	17	25	46	2,7
Корейская Республика	13,8	8,8	8,0	25	26	57	2,8
Берег Слоновой Кости	13,7	7,7	8,5	20	19	41	2,7
Иран	13,0	10,0	13,7	21	28	38	2,1
Объединенная Республика Танзания	13,0	6,5	10,0	21	24	47	3,2
Перу	12,4	7,5	18,9	18	37	55	2,4
Ирак	11,7	6,2	13,7	18	20	36	2,9
Малайзия	11,7	6,0	...	16	27	41	2,4
Бразилия	11,0	9,0	12,1	19	17	40	2,1
Объединенная Республика Камерун	10,8	7,3	8,5	16	18	43	2,2
Эфиопия	10,5	6,0	...	13	20	46	2,2
Мавритания	10,3	6,0	...	23	26	54	3,4
Мексика	10,2	6,5	9,8	15	21	59	2,3
Шри Ланка	10,1	6,1	5,5	19	16	34	3,1
Эквадор	9,9	10,1	8,3	22	19	47	2,2
Того	9,8	7,7	...	19	18	58	2,5
Судан	9,4	7,5	...	10	16	30	1,3
Венесуэла	9,4	6,3	8,4	19	21	42	3,0
Филиппины	9,0	6,4	11,4	23	3,7
Сенегал	9,0	5,5	...	15	14	35	2,7

Таблица V.1 (продолжение)

Страна	Планируемые среднегодовые темпы роста		Доля общего планируемого инвестирования в ВВП		Доля в общем планируемом инвестировании		Соотношение прироста капитала к выпуску продукции, (B)/(A)
	Объем произ-водства обрабатывающей промыш-ленности	ВВП	Общие инвести-рование	Обработка промышленности и основные средства бес-печення	C/производства	C/производства	
Кения	8,9	6,7	9,0	24	15	40	3,6
Аргентина	8,6	7,0	10,5	25	3,6
Малави	8,1	7,2	5,3	19	7	26	2,6
Индия	7,7	5,7	11,2	13	29	62	2,3
Уганда	7,6	5,0	8,2	15	3,0
Парагвай	6,7	6,0	9,3	19	22	...	3,2
Тринидад и Тобаго	5,0	4,3	5,1	19	4,4
Филиппины	4,5	6,7	8,2	30	4,5
Марокко	4,3	4,3	8,2	17	15	30	3,9

Источники: Основано на "Планировании промышленного развития: цели и политика развивающихся стран на 1970-е годы" (E/AC.54/L.67), таблицы 1 и 8.

a/ ПерIOD времени, охватываемый планами развития: Аргентина, Берег Слоновой Кости, Мавритания, Малави, Малаккия, Парагвай, Перу, Того и Филиппины - 1970-1975 гг.; Марокко - 1968-1972 гг.; Иран и Эфиопия - 1968/69-1972/73 гг.; Сенегал и Тринидад и Тобаго - 1969-1973 гг.; Индия и Объединенная Республика Танзания - 1969/70-1973/74 гг.; Алжир - 1970-1973 гг.; Венесуэла, Бразилия - 1970-1974 гг.; Нигерия - 1970/71-1973/74 гг.; Пакистан и Судан - 1970/71-1974/75 гг.; Уганда - 1970/71-1975/76 гг.; Объединенная Республика Кameron - 1971/72-1975/76 гг.; Бразилия - 1972-1974 гг.; Филиппины - 1972/73-1975/76 гг.; Замбия, Корея Республика и При Лаоса - 1972-1976 гг.; Экватор - 1973-1977 годы.

y/ Страны перечисляются в убывшем порядке в соответствии с планируемыми среднегодовыми темпами роста объема производства обрабатывающей промышленности.

c/ Основные средства обеспечения производства включают электроэнергию, водоснабжение, транспорт и связь.

d/ Средняя цифра для ряда величин.

e/ Исключая данные по Бангладеш.

в секторе обрабатывающей промышленности. Таким образом, общая доля инвестирования в обрабатывающую промышленность и в основные средства обеспечения производства становится очень высокой и составляет 40 и более процентов от общей суммы планируемого инвестирования в странах.

Для расчета предполагаемого показателя роста отношения капитала к выпуску продукции можно использовать показатели роста ВВП и инвестирования в процентном отношении к ВВП. Эти данные в основном реальны. Однако низкие величины в размере 2,2 и менее процентов, вероятно, означают, что ранее недоиспользованная производственная мощность используется в настоящее время. Не будет устранена такая излишняя производственная мощность, некоторый дополнительный выпуск продукции возникнет в результате повышения производительности и не будет являться прямым следствием дополнительных капиталовложений. Средний планируемый показатель роста отношения капитала к выпуску продукции составляет 2,9%, что лишь незначительно меньше, чем средний показатель в размере 3,1%, который наблюдался в развивающихся странах в 1960-е годы.^{2/}

Успех любой политики в области индустриализации зависит от достижения быстрого роста инвестирования в обрабатывающую промышленность. Однако инвестирование в обрабатывающую промышленность, главным образом, носит форму импортируемых средств производства и, следовательно, зависит от способности страны к импорту. Эти особенности иллюстрируются в таблицах V.2 и V.3.

ТАБЛИЦА V.2. РОСТ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ВАЛОВОГО ОБЪЕМА КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ И ИМПОРТА СРЕДСТВ ПРОИЗВОДСТВА ПО ОТДЕЛЬНЫМ РАЗВИВАЮЩИМСЯ СТРАНАМ В ПОСТОЯННЫХ ЦЕНАХ, НАЧАЛО 1960-Х - НАЧАЛО 1970-Х ГОДОВ ^{2/}
(в процентах)

Страна ^{b/}	Среднегодовые темпы роста			Доля импорта средств производства от валового объема капиталовложений	
	Добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности	Валовой объем капиталовложений	Импорт средств производства ^{c/}	Начало 1960-х годов	Начало 1970-х годов
Корейская Республика	17,3	23,0	31,0	19	33
Иран	12,5	11,4	15,8	36	49
Нигерия	11,3	8,4	6,9	47	44
Таиланд	10,9	14,1	13,7	43	37
Малайзия	10,9	7,7	7,9	62	63
Ямаика	10,6	13,1	9,2	54	41
Объединенная Республика Танзания	10,3	13,3	14,9	49	53
Мексика	9,5	8,6	7,1	27	24
Иордания	8,8	13,3

Страны со среднегодовыми темпами роста обрабатывающей промышленности, составляющими 8% или более

^{2/} См. Обзор промышленного развития, том V (издание Организации Объединенных Наций, начало под № 73.11.В.9), таблица 45.

Таблица V.9. (продолжение)

Страна ^{b/}	Среднегодовые темпы роста			Доля импорта средств производства от валового объема капиталовложений	
	Добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности	Валовой объем капиталовложений	Импорт средств производства ^{в/}	Начало 1960-х годов	Начало 1970-х годов
Бразилия	8,3	7,5	5,2	20	1
Сальвадор	8,3	4,1	5,5	41	4
Гондурас	8,0	12,1	13,6	41	4
В среднем	10,6	11,4	11,9	40	41
Страны со среднегодовыми темпами роста обрабатывающей промышленности, составляющими от 6 до 8 процентов					
Кения	7,9	15,0	12,3	61	54
Пакистан ^{d/}	7,7	5,1	5,5	26	2
Уганда	7,6	5,2	10,7	27	36
Гватемала	7,6	7,1	7,5	44	43
Эквадор	7,5	4,4
Боливия	7,2	8,7
Шри-Ланка	7,1	6,0	2,6	38	28
Перу	6,7	3,5
Доминиканская Республика	6,6	13,6
Венесуэла	6,5	5,7	5,4	34	33
Сирийская Арабская Республика	6,1	8,5	10,2	45	50
Колумбия	6,1	4,8	3,3	37	33
В среднем	7,1	7,3	7,2	39	38
Страны со среднегодовыми темпами роста обрабатывающей промышленности, составляющими менее 6 процентов					
Ямайка	5,7	7,2	12,2	21	32
Чили	5,7	3,9	5,1	36	39
Парагвай	5,5	7,0
Тунис	5,4	6,4	4,0	43	35
Аргентина	5,4	3,8	-1,4	32	20
Филиппины	5,4	8,2	8,7	42	43
Индия	5,2	5,2	-7,2	22	7

Таблица V... (продолжение)

Страна ^в	Среднегодовые темпы роста			Доля импорта средств производства от валового объема капиталовложений	
	Добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности	Валовой объем капиталовложений	Импорт средств производства	Начало 1960-х годов	Начало 1970-х годов
Ирак	5,1	1,6
Марокко	4,4	2,6	9,0	58	65
Индонезия	4,1	4,2	5,9	51	58
В среднем	5,2	5,5	4,5	38	3

Источники: На основе данных "Индустриализация и развитие: прогресс и проблемы развивающихся стран" (Л/АС.54/L.61), таблицы 1 и 4.

а/ Периоды, на которые сделаны ссылки: Боливия, Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Доминиканская Республика, Индонезия, Колумбия, Корейская Республика, Марокко, Панама, Парагвай, Таиланд, Филиппины, Чили и Шри Ланка - с 1960-1961 по 1970-1971 гг.; Нигерия - 1960/61-1961/62 по 1970/71-1971/72 гг.; Аргентина, Малайзия, Мексика, Перу, Сальвадор, Тунис, Эквадор и Ямайка - с 1960-1961 по 1969-1970 гг.; Индия и Пакистан - с 1960/61-1961/62 по 1969/70-1970/71 гг.; Гондурас и Иордания - с 1960-1961 по 1968-1969 гг.; Иран - с 1960/61-1961/62 по 1968/69-1969/70 гг.; Ирак - с 1960-1961 по 1967-1968 гг.; Кения и Объединенная Республика Танзания - с 1964-1965 по 1970-1971 гг.; Сирийская Арабская Республика и Уганда - с 1963-1964 по 1969-1970 годы.

б/ Список стран приведен в убывающем порядке величины среднегодовых темпов роста добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности.

с/ Средства производства касаются следующих категорий международной стандартной торговой классификации (МСТК): машины и транспортное оборудование, за исключением автомобилей (МСТК, код 7, за исключением 732.1); строительные материалы из известня, цемента и т.д. (МСТК, код 661); основные металлы (МСТК, код 67 и 68); и металлоизделия, не указанные в другом месте (МСТК, код 69).

д/ Включая данные по Бангладеш.

В таблице V.2 показаны тенденции, которые усугубились в последние годы в результате стремительного роста промышленности в ряде развивающихся стран (особенно десятилетия) ввиду их стремления к диверсификации инвестиций. В итоге чередом стран с высокими темпами увеличения импортирования — от наименее развитых стран, которые имеют высокие темпы роста импорта средств производства. 12 из 22 развивающихся темпами роста имеют среднегодовые темпы роста в размере 10,6% для выпуска продукции обрабатывающей промышленности, 11,4% для капитала вложений и 11,9% для импорта средств производства. В среднем темпы роста в развивающихся странах с высокими темпами импорта средств производства в размере 9,2% для выпуска продукции обрабатывающей промышленности, 9,7% для капитала вложений и 4,9% для импорта средств производства. Для стран с средними темпами импорта средств производства темпы роста капитала вложений в промышленности.

В таблице V.2 также показаны темпы импорта средств производства в начале 1960-х годов в развивающихся странах с высокими темпами вложений в 13 из 22 стран, в которых имеются данные. Процент импортных средств производства в объеме капитала вложений остается на значительном уровне и не свидетельствует о видимых тенденциях к снижению или преобразованию импорта этих средств производства. Развивающиеся страны, в которых наименьшее снижение импорта импортных средств производства — это страны более крупных стран, по размерам, Мексика, Бразилия, Пакистан, Аргентина и Индия. Две из наиболее развитых стран достигли наибольшего снижения доли импорта средств производства.

В таблице V.3 показаны ограничения, которые влияют на баланс внешней торговли в развивающихся странах по индустриализации. Основное влияние на импортный потенциал обычно оказывает уровень экспортных товаров. Однако на импортный потенциал также оказывает влияние уровень спроса и структуры поставлений на услуги и доли долгосрочных капиталовложений. Страны с годовыми темпами роста обрабатывающей промышленности, превышающими 8%, имели среднегодовые темпы роста импортного потенциала в размере 8,7% и доли импорта в размере 8,3 процента. Страны, в которых увеличение темпов роста обрабатывающей промышленности составляло от 6 до 8%, имели среднегодовые темпы роста импортного потенциала в размере 5,4% и доли импорта в размере 5,7 процента. И наоборот, страны, в которых темпы роста обрабатывающей промышленности были ниже 6%, процентное отношение составляло 3,8% для импортного потенциала и 3,1% для доли импорта. Большинство развивающихся стран осуществило переход от увеличения импорта потребительских товаров к тем, что позволяют увеличить иностранную валюту для импорта машин и других средств производства. В результате в 22 из 28 стран, для которых имеются данные, импорт средств производства рос более высокими темпами, чем доли импорта.

Имеется место для важных изменений, которые могли бы серьезно повлиять на способность развивающихся стран импортировать средства производства. Во-первых, погашение задолженности становится все более тяжелым бременем. Более детально причины этого рассматриваются в разделе внешней финансовой помощи. Увеличение этого бремени будет означать, что импортный потенциал этих стран в будущем, возможно, не будет быстро возрастать, и, следовательно, будет ограничивать импорт средств производства. Во-вторых, повышение цен на нефть на мировом рынке будет означать, что более крупная доля доходов от экспорта будет идти на выплату импортируемой нефти, столь необходимой для экономики. (Рост цен на продовольственные товары на мировом рынке окажет такое же воздействие). Таким образом, еще один фактор будет оказывать давление на темпы роста импортируемых средств производства в сторону их понижения. Двойное давление на импорт средств производства может, при отсутствии компенсирующих изменений, чрезвычайно осложнить осуществление задач, намеченных в планах развивающихся стран по индустриализации.

ТАБЛИЦА V.3. СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА ИМПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ДОЛИ ИМПОРТА, НАЧАЛО 1960-Х ГОДОВ - НАЧАЛО 1970-Х ГОДОВ ^в (в процентах)

Страна ^в	Импортный потенциал		Доля импорта		
	Достигнутый за счет экспорта товаров, чистых услуг, чистых субсидий и чистых долгосрочных капиталовложений	Достигнутый за счет экспорта товаров	Совокупная доля	Средства производства	Потребительские товары
Карибская Республика	19,3	38,7	21,1	31,0	17,6
Иран	11,4	9,6	9,2	15,8	2,1
Вирения	1,4	8,1	2,8	6,9	0,1
Финланд	11,0	6,7	13,3	13,7	13,0
Малайзия	4,1	3,9	3,5	7,9	2,1
Танзана	11,2	15,3	9,7	9,2	10,1
Объединенная Республика Танзания	8,5	3,0	7,6	14,9	4,2
Мексика	6,8	4,9	6,0	7,1	4,8
Ирдания	5,1	14,8	4,6
Бразилия	7,6	6,1	5,2	5,2	5,2
Сальвадор	4,9	5,8	5,8	5,5	5,9
Гондурас	11,5	11,3	11,0	13,6	9,9
В среднем	8,6	10,7	8,3	11,9	6,8
Темпы со среднегодовыми темпами роста обрабатывающей промышленности, составляющими от 6 до 9 процентов					
Кения	8,6	4,3	7,9	12,3	5,8
Пакистан ^с	5,2	5,4	4,9	5,5	4,3
Уганда	2,7	3,8	5,4	10,7	3,4
Гвинея	7,6	8,1	5,5	7,5	4,4
Эквадор	7,0	3,6	8,3
Гвинея	10,1	14,1	8,4
Шри-Ланка	-2,4	-4,4	-2,4	2,6	-4,2
Перу	7,8	6,6	5,4
Доминиканская Республика	6,9	1,8	11,2
Венесуэла	3,7	0,8	4,6	5,4	4,0
Сирийская Арабская Республика	4,1	0,8	6,3	10,2	4,6
Колумбия	3,1	2,4	3,0	3,3	2,7
В среднем	5,4	3,9	5,7	7,2	3,1

Таблица V.3. (продолжение)

Страна ^{б/}	Импортный потенциал		Доля импорта		
	Достигнутый за счет экспорта товаров, чистых услуг, чистых субсидий и чистых долгосрочных капиталовложений	Достигнутый за счет экспорта товаров	Совокупная доля	Средства производства	Потребительские товары
Страны со среднегодовыми темпами роста обрабатывающей промышленности, составляющими менее 6 процентов					
Ямайка	7,6	5,3	7,7	12,2	5,4
Чили	8,0	8,0	4,3	5,1	3,6
Перу	4,9	2,8	4,8
Тунис	4,2	4,7	3,9	4,0	4,1
Аргентина	0,8	5,2	1,6	-1,4	5,4
Филиппины	4,7	4,6	4,5	8,7	1,0
Индия	2,4	4,0	-0,5	-7,2	3,6
Ирак	4,9	4,4	-0,3
Марокко	2,7	3,0	3,6	9,0	1,2
Индонезия	-2,2	-0,9	1,4	5,9	-0,9
В среднем	3,8	4,1	3,1	4,5	2,9

Источники: На основе данных "Индустриализация и развитие: прогресс и проблемы развивающихся стран" (E/АС.54/L.61), таблица 6.

а/ Период времени соответствует периоду, указанному в сноске а/ к таблице V.2, за исключением следующих стран, в которых окончание периода времени относится к 1969-1970 году: Бразилия, Венесуэла, Гватемала, Индонезия, Кения, Колумбия, Корейская Республика, Марокко, Нигер, Объединенная Республика Танзания, Панама, Таиланд, Филиппины и Чили. Для Шри Ланка окончание периода времени соответствует 1968-1969 году.

б/ Список стран приведен в убывающем порядке величины среднегодовых темпов роста добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности (см. таблицу V.2).

в/ Включая данные по Бангладеш.

Национальные финансовые ресурсы

Как уже указывалось выше, по крайней мере 3/4 развивающихся стран, по которым имеются данные (таблица V.1), планируют достичь роста капиталовложений более быстрыми темпами, чем роста ВВП. Это будет означать, что национальные накопления в этих странах увеличатся, если не будет наблюдаться увеличения в процентном отношении иностранных капиталовложений. В лучшем случае внешние финансовые ресурсы для развития экономики и промышленности лишь дополняют, а не заменяют национальные ресурсы. В данном разделе рассматриваются основные источники национальных накоплений, в частности, различные мероприятия политики по повышению уровня национальных накоплений, а также вопросы качества и эффективности методов и институтов по мобилизации накоплений.

Чистый прирост капиталовложений достигается за счет трех национальных источников: индивидуальных (личные) сбережения, корпоративные сбережения и государственные сбережения. Каждый источник имеет свои особенности, в требуются различные мероприятия политики для его увеличения.

Сбережения частных домохозяйств

На объем финансовых средств, которые могли бы быть мобилизованы от населения в целом, оказывают влияние несколько факторов. Однако решающим фактором является позиция людей в смысле их предпочтения иметь немедленное потребление в противовес потреблению в перспективе. На это стремление людей влияют в другие факторы, такие, как уровень дохода на душу населения, стабильность валюты или доход со сбережений. Хотя уровень дохода, обеспечивающий лишь прожиточный или едва прожиточный минимум, серьезно ограничивает способность делать сбережения, многие семьи во всех развивающихся странах делают сбережения в той или иной форме.

Сбережения частных домохозяйств часто носят форму накопления личных денег и вложения их в недвижимое имущество, в скотоводство и так далее, что означает, что эти сбережения раздроблены на бесчисленное множество небольших сумм. Для осуществления задач индустриализации различные формы частных сбережений должны быть направлены в производительное инвестирование путем хорошо организованных профессиональных финансовых посреднических учреждений. До того как можно будет эффективно использовать эти учреждения, ориентированные на накопление сбережений, следует провести широкую кампанию по разъяснению задач этих учреждений и для того, чтобы у людей население не только в необходимости самого накопления, но и в необходимости делать это скорее через учреждения, чем частным образом. Попытки по проведению таких кампаний предпринимались во многих развивающихся странах. Однако результаты обычно зависят от величины социальных и личных препятствий и накопления сбережений и от порядка, устанавливаемого учреждениями, занимающиеся сбережениями; например, увеличение предоставления доли урожая с доступом к кредитам, что уменьшает способность и накопление в сельских районах.

Для того чтобы справиться с этой проблемой, многие развивающиеся страны испробовали разнообразные формы накопления сбережений, а также инструменты по посредничеству накоплений. Главными из них являются перепад вкладов в банки по почте, проведение кампаний по продаже облигаций внутренних займов, необходимых для накопления средств на национальную оборону и для создания национальных сбережений; проведение программ удержания части зарплат, программы по созданию гибкой банковской системы, системы страхования жизни, а также установление в последние годы системы и выдачи кредитов или фондов для посредничества волонтерного предпринимательства.

Во многих странах старейшим и наиболее опытным из этих учреждений является сберегательный банк. Это первое учреждение, куда обращается население, поскольку этот банк готов обслужить вкладчиков небольших сумм. Для того чтобы стать эффективным инструментом накопления основных фондов, система сберегательных банков должна не только быть удобной для населения с точки зрения широкой сети предоставляемых услуг, упрощенной процедуры и внимательного решения вопросов, но, что еще важнее, экономика также должна быть достаточно стабильной. Добровольные вкладчики будут привлекаться к внесению денег на хранение в банк не только с целью надежного хранения денег, но, в особенности, для получения прибыли в виде процентов.

Привлечение личных сбережений в специализированные учреждения попросту означает, что эти сбережения мобилизуются. Для осуществления задач индустриализации важно производительно инвестировать мобилизованные ресурсы. Многие из методов, используемых в мобилизации личных накоплений, по самой своей природе не подходят для использования в промышленном инвестировании. Например, сберегательные вклады, в основном, используются для финансирования жилищного строительства или сбора урожая, что оказывает очень незначительное воздействие или вообще не оказывает никакого прямого воздействия на индустриализацию. Следовательно, создание эффективной системы для направления через специальные финансовые институты личных и других сбережений в промышленное инвестирование представляет собой особую важность. При определении характера необходимого институционального механизма органы, вырабатывающие политику в развивающихся странах, должны решить, следует ли им поощрять вкладчиков непосредственно участвовать в процессе финансирования посредством операций фондовой биржи или в качестве альтернативы поощрять создание сберегательных учреждений, основанных на договоре, и содействовать их деятельности. В большинстве развивающихся стран предпочтение было отдано методу косвенных личных сбережений путем создания финансовых институтов.

Хотя в некоторых развивающихся странах была сделана попытка создания фондовых бирж, опыт показал, что эти попытки в большинстве случаев были безуспешными по целому ряду причин. Создание фондовых бирж - довольно сложное дело, и можно предполагать, что деловые фирмы и частные инвесторы в развивающихся странах смогут лишь постепенно приспособиться к сложным операциям фондовых бирж. Хотя некоторые предприятия, находящиеся во владении одной семьи, постепенно расширяют свою деятельность, они все еще не склонны выполнять требования о необходимости регистрации на фондовых биржах из-за опасения огласки и возможной потери контроля над своим предприятием. Поскольку в большинстве развивающихся стран потенциальный класс инвесторов, готовых участвовать в новой и рискованной деятельности фондовой биржи, формируется весьма медленными темпами, было сочтено целесообразным сконцентрировать внимание на договорных сберегательных учреждениях, которые стимулировали бы в особенности сектор частного домохозяйства на увеличение своих косвенных сбережений. По мере того, как будет увеличиваться число институциональных и профессиональных инвесторов, будет, естественно, создаваться соответствующая обстановка для развития фондовых бирж. Поскольку договорные сбережения представляют собой долгосрочные сбережения, влекущие за собой определенные постоянные обязательства со стороны накопителей, например, в форме страховых премий, взносов в фонд обеспечения персонала и в пенсионный фонд или в форме взносов в основную сумму вкладных, они играют решающую роль в составлении бюджета частного домохозяйства, направленного на долгосрочные цели. В результате институциональная система договорных сбережений дает стабильный уровень процента со сбережений частного домохозяйства, который рассматривается уже не как остаток или неиспользованный доход, а скорее как постоянная часть бюджета частного домохозяйства.

В рамках институциональной системы хранения сбережений следует сделать различие между институтами, ориентированными на накопителя, такими, как страховые учреждения, фонды обеспечения персонала и пенсионные фонды, и учреждениями, ориентированными на инвестора, такими, как банки развития и корпорации развития. Между двумя типами учреждений находят также учреждения как коммерческие банки и инвестиционные фонды. В то время как учреждения, ориентированные на накопителя, служат для мобилизации сбережений сектора частного домохозяйства, учреждения, ориентированные на инвестора, направляют государственные сбережения на осуществление проектов разви-

Сбережения корпораций

Вторым источником фондов капиталовложений внутри страны является торгово-промышленный сектор. Сбережения корпораций, значимость которых увеличивается по мере развития процесса индустриализации, состоят из нераспределенной прибыли. Такая прибыль часто является средством финансирования расширения торгово-промышленной деятельности и создания новых отраслей промышленности. Поскольку никакие посредники не замешаны, самофинансирование корпораций является наиболее эффективным путем использования фондов. Использовались различные средства для увеличения сбережений корпораций и, таким образом, для увеличения уровня капиталовложений в промышленность. Налоги на распределенную прибыль вместе с освобождением от налогов или сокращением налогов на нераспределенную или вновь инвестированную прибыль были очень эффективным средством финансирования промышленности. Важность сбережений корпораций может чрезвычайно возрасти, если стимулировать создание государственных предприятий в целях увеличения конкуренции в отраслях промышленности, все еще монополизированных замкнутыми семейными фирмами. Такая политика поощряет более эффективное использование рассредоточенных внутренних сбережений, поскольку во многих развивающихся странах предприниматели ищут возможности прибыльного и надежного помещения капитала в местный торгово-промышленный сектор. Одним путем поощрения государственных предприятий является сокращение для них налоговых ставок, а также создание жизнеспособных рынков ценных бумаг с хорошо организованными и эффективно управляемыми валютными биржами.

Государственные сбережения

Основным источником внутренних финансов часто является государственный сектор. Хотя для государственных сбережений в совокупных капиталовложениях в развивающихся странах бывает разной, за прошедшее десятилетие она значительно повысилась в большинстве стран. Государственные сбережения обычно поступают из трех источников - государственных поступлений, внутренних займов и из чистой прибыли государственных предприятий.

Налоговые доходы обычно являются основным источником государственного дохода. Вообще можно привести аргументы в пользу выработки налоговой системы и политики в развивающихся странах с тем, чтобы налоговые доходы повышались быстрее, чем валовой внутренний продукт.

Государственные займы осуществляются путем выпуска на рынки капитала казначейских векселей и государственных облигаций. В таком случае необходимо изучить заемодавцев, с тем чтобы насколько это возможно обеспечить такое положение, при котором привлечение фондов государством не приводило бы к снижению частных сбережений и вложений в обыкновенные акции.

Чистая прибыль государственных предприятий, форма сбережений, которая ничем особенно не отличается от сбережений сектора корпораций, могла бы быть важным источником государственных сбережений, поскольку в развивающихся странах некоторые монополии находятся в ведении правительства. Государственным монополиям предприятия могли бы назначать цены, которые позволили бы им получать прибыль для реинвестирования. Таким образом, торгово-промышленные сбережения как в частном, так и в государственном секторах могли бы дополнять друг друга при увеличении объема основных фондов и развивающихся отраслях.

Внешние финансовые ресурсы

Для того чтобы достичь целей Второго десятилетия Организации Объединенных Наций по развитию, чрезвычайно важно значительно увеличить чистые поступления финансовой помощи в развивающиеся страны. Плановое задание роста на 6% на 1970-е годы было подготовлено на основании перевода в развивающиеся страны чистых ресурсов в размере 1% от совокупного валового национального продукта развитых стран.

ТАБЛИЦА 7.4. ЧИСТЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ ИЗ СТРАН ДАК
В РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ, 1970-1972 ГГ.
(в текущих ценах в млн. долларов)

Источник	1970 г.	1971 г.	1972 г.
<u>Помощь в целях развития по государственной линии</u>	6 832	7 759	8 654
Субсидии и поступления подобных им средств на основе двустороннего соглашения	3 323	3 634	4 360
Займы на льготных условиях на основе двустороннего соглашения	2 384	2 786	2 395
Взносы в учреждения, оказывающие помощь на многосторонней основе	1 124	1 339	1 898
<u>Другие притоки средств по государственной линии</u>	1 152	1 271	1 541
<u>Притоки средств из частных источников</u>	6 949	8 215	8 430
Прямые капиталовложения	3 563	3 877	4 306
Портфельные капиталовложения на двусторонней основе	726	757	2 030
Портфельные капиталовложения на многосторонней основе	474	771	667
Экспортные кредиты	2 185	2 810	1 427
<u>Субсидии от частных учреждений, предоставляемых им на двусторонней основе</u>	808	913	1 028
Итого	15 791	18 108	19 683

Источники Основано на World Bank Compendium, 1973 Edition (Париж, ОВБ, 1973 г.).

в таблице V.4 указано, что в 1972 году общий объем чистых финансовых средств, переведенных из стран Комитета содействия развитию (ДАК)^{3/}, равнялся 19,6 млрд. долларов, то есть имел место прирост почти на 25% по сравнению с данными за 1970 год. Однако следует подчеркнуть, что эти цифры даны в текущих ценах, и они не учитывают инфляцию. Кроме того, в 1972 году было особенно трудно оценить стоимость поступления финансовых средств в долларах ввиду частых изменений твердых валютных курсов и плавающих курсов некоторых валют.^{4/} Проблема инфляции делает более целесообразным рассматривать общий объем поступлений в процентном отношении к совокупному валовому национальному продукту стран ДАК, как указано в таблице V.5. Поступления в 1972 году составили 0,78% к ВВП, то есть ту же самую величину, которая была зарегистрирована в 1970 году. Общек поступления средств как доли ВВП в процентах, по-видимому, уже не характеризуются теми низкими величинами, которые имели место в 1966 и 1967 годах. Процентное отношение сейчас повысилось до уровня, характерного для начала 1960-х годов; однако оно все еще далеко не достигает плановой цифры в размере 1 процента.

ТАБЛИЦА V.5. ЧИСТЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ ИЗ СТРАН ДАК КАК ДОЛЯ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА В ПРОЦЕНТАХ, 1962-1972 ГГ.

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Общая сумма	0,80	0,76	0,79	0,77	0,71	0,73	0,80	0,74	0,78 ^{в/}	0,82 ^{в/}	0,78 ^{в/}
Помощь в целях развития по государственной линии	0,52	0,51	0,48	0,44	0,41	0,42	0,37	0,36	0,34	0,35	0,34
Частный капитал	0,23	0,23	0,30	0,31	0,27	0,28	0,38	0,36	0,39 ^{в/}	0,41 ^{в/}	0,37 ^{в/}

Источники: Основан на Development Co-operation, 1973 Review (Париж, ОЭСР, 1973 г.).

в/ Включая субсидии от учреждений, предоставляющих их на добровольных началах.

Поступления финансовых средств из развитых стран с рыночной экономикой главным образом состоят из помощи в целях развития по государственной линии и притока частного капитала. Таблица V.4 показывает относительную величину этих двух поступлений из стран ДАК за 1970-1972 годы. В течение периода с 1962 по 1972 год относительная значимость этих двух видов поступлений значительно изменилась, как показано в таблице V.5. Помощь в целях развития по государственной линии снизилась с 0,52% от ВВП в 1962 году до 0,34% от ВВП в 1972 году. Наблюдаемая в настоящее время величина этого процентного отношения составляет лишь половину планового задания, установленного Международной стратегией развития, и перспективы повышения не высоки. В начале 1960-х годов поступления частного капитала равнялись 0,23% от ВВП и в течение трех первых лет 1970-х годов в среднем составляли 0,39% от ВВП.

^{3/} К группе стран ДАК относятся Австралия, Австрия, Бельгия, Федеративная Республика Германии, Голландия, Дания, Италия, Канада, Норвегия, Португалия, Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии, Соединенные Штаты Америки, Франция, Швеция, Швейцария и Япония.

^{4/} См. документ Development Co-operation, 1973 Review (Париж, ОЭСР, 1973 г.), стр. 39.

Страны с централизованной плановой экономикой являются еще одним важным источником внешнего финансирования промышленного развития развивающихся стран. В 1972 году двусторонние обязательства, взятые на себя этой группой стран, как указано в таблице V.6, составили в целом примерно 1,5 млрд. долларов, то есть по сравнению с обязательствами 1969 года произошло увеличение примерно на 90 процентов. Финансовая помощь стран с централизованной плановой экономикой обычно концентрируется в небольшом числе избранных развивающихся стран. В течение периода с 1954 по 1968 год азиатские страны получили свыше 50% этой помощи, из которой Индия получила почти 20 процентов. В 1972 году пять стран - Афганистан, Бразилия, Иран, Иран и Объединенная Арабская Республика - получили три четверти всей финансовой помощи, предоставленной странами с централизованной плановой экономикой.

И наконец, следует упомянуть помощь и финансовую помощь, оказываемую друг другу самими развивающимися странами. Это относительно новое явление, получившее весьма широкое освещение в документах. Однако в будущем предоставление такой помощи могло бы приобретать все большее значение.

Хотя экономическое и промышленное развитие развивающихся стран зависит от внешней финансовой помощи, эти страны сознают, что имеет значение не только величина этой помощи, но также ее структура, условия, на которых она должна использоваться, сроки погашения и т.д. Другими словами, внешняя финансовая помощь создает конкретные проблемы, которые странам-донорам необходимо тщательно изучать. Некоторые из этих проблем рассмотрены ниже.

Распределение внешней помощи

Особые политические и экономические связи часто оказывают большое влияние на распределение финансовой помощи, получаемой развивающимися странами на основе двусторонних соглашений, что приводит к неравномерному распределению этой помощи без должного учета размеров населения и экономических нужд отдельных стран. Следует выработать соответствующие экономические критерии для распределения внешней помощи в целях развития. Такие критерии должны учитывать дух Международной стратегии развития, где говорится, что помощь в целях развития "должна быть направлена исключительно на содействие экономическому и социальному прогрессу развивающихся стран" (резолюция 2626 (XIV), пункт 46 Генеральной Ассамблеи).

Финансовая помощь, сопровождаемая условиями

Большинство стран, оказывающих помощь, требует, чтобы часть их помощи, предоставленной на основе двусторонних соглашений, была использована на закупку их собственной продукции. Это также относится и к кредитам, предоставляемым поставщиками; таким образом, страны, получающие кредит, обязаны ввозить товары из стран, предоставляющих кредиты. Подсчитано, что в течение периода с 1969 по 1970 год почти половина всех валовых затрат на предоставление помощи по государственной линии была оговорена определенными условиями. Наличие условий при предоставлении помощи снижает ее ценность. Такой вид помощи уменьшает конкуренцию между потенциальными поставщиками и может сделать невозможным приобретение импорта на наиболее экономически выгодных источниках поставок; это ведет к повышению процентной отдачи и к излишней высокой оценке капитала предприятия. Ограничения в отношении приобретения импорта могут означать, что закупается оборудование, которое не полностью отвечает требованиям получателей этой помощи. Помощь, сопровождаемая условиями, может также помешать осуществлению проектов, необходимое оборудование для которых может быть легко приобретено в стране, предоставляющей помощь, но которые обычно не являются приоритетными первоочередной важности по программе развития данной страны. Высказываются надежды, что скоро будут возобновлены переговоры между правительствами стран ДАК об отмене существующих ограничений на помощь в целях развития, которые были приостановлены после международного валютного кризиса 1971 года.

ТАБЛИЦА V.6. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СТРАН С ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКОЙ
ПО ПРЕДОСТАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ РАЗВИВАЮЩИМСЯ СТРАНАМ
НА ОСНОВЕ ДВУСТОРОННЕГО СОГЛАШЕНИЯ
(в текущих ценах в млн. долларов)

	1954-1968 гг. ^{5/}	1969 г.	1970 г.	1971 г.	1972 г.
Общая сумма обязательств	9 368	776	1 258	1 511	1 492
Распределение по источникам					
Болгария	137	20	82	56	40
Венгрия	354	21	79	42	40
Германская Демократическая Республика	550	134	125	25	22
Китай	883	-	685	492	341
Польша	499	30	25	65	100
Румыния	241	132	10	141	230
СССР	5 575	402	197	677	659
Чехословакия	1 129	37	55	14	60
Распределение по странам-получателям					
Латинская Америка	623	56	112	250	384
Аргентина	174	-	-	-	-
Боливия	-	-	28	27	-
Бразилия	372	-	-	-	354
Венесуэла	-	-	10	-	-
Колумбия	-	-	-	2	-
Коста-Рика	-	-	10	-	-
Перу	-	30	56	61	-
Уругвай	30	20	7	-	-
Чили	47	-	-	156	-
Эквадор	-	5	2	5	30
Африка	3 357	184	693	886	408
Алжир	468	-	60	229	150
Гана	166	-	-	-	-
Гвинея	122	92	-	1	-
Замбия	-	-	208	-	-
Кения	71	-	-	-	-
Конго	62	-	-	-	-
Мали	112	1	-	-	-
Мавританский	-	-	-	-	34
Мавритания	-	-	-	20	-
Марокко	26	-	44	5	-
Нигерия	98	-	7	28	-
Объединенная Арабская Республика	1 708	28	108	313	170
Объединенная Республика Танзания	77	-	202	1	-
Сенегал	7	-	-	-	-
Сомали	102	-	-	110	-
Судан	49	53	74	93	14
Сьерра-Леоне	28	-	-	-	-
Тунис	108	-	-	-	40
Уганда	20	-	-	-	-
Центральноафриканская Республика	4	-	-	2	-
Эфиопия	119	-	-	84	-

Таблица V.6 (продолжение)

	1954-1968 гг. ^{а/}	1969 г.	1970 г.	1971 г.	1972 г.
Азия	5 388	537	453	375	700
Афганистан	399	-	5	5	167
Бангладеш	-	-	-	-	10
Бирма	92	-	-	-	-
Демократическая Республика Йемен	-	2	65	16	-
Индия	1 798	32	-	-	-
Индонезия	794	-	-	-	-
Ирак	255	281	30	299	100
Иран	864	100	120	-	317
Йемен	119	-	-	-	22
Кхмерская Республика	56	12	-	-	-
Непал	51	-	-	-	-
Пакистан	333	75	210	20	-
Сирийская Арабская Республика	506	25	15	-	41
Шри Ланка	122	10	8	35	43

Источники: Основано на Statistical Yearbook, 1971 г. (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 74.XVII.1), таблица 195.

^{а/} Нарастающая сумма.

Условия погашения внешней задолженности

ТАБЛИЦА V.7. СРЕДНИЕ УСЛОВИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПО ЗАЙМАМ И ЭЛЕМЕНТ СУБСИДИИ В ЗАЙМАХ И ДОТАЦИЯХ ПО РАЗВИВАЮЩИМСЯ РЕГИОНАМ, 1965-1971 гг.

Регион	Период	Обязательства по займам				
		Срок погашения (в годах)	Отсрочка (в годах)	Проценты (в процен- тах)	Элемент субсидий ¹ (в процен- тах)	Элемент субсидий ¹ в займах и дотациях (в процен- тах)
Африка ^{b/}	1965-1967	18,6	4,5	3,7	41	57
	1969-1971	22,6	6,0	3,9	45	61
Южная Азия ^{c/}	1965-1967	15,4	3,9	5,0	30	49
	1969-1971	21,0	5,6	4,8	37	48
Ближний Восток	1965-1967	12,9	2,5	4,1	31	36
	1969-1971	10,3	2,5	5,7	20	24
Южная Азия	1965-1967	27,9	6,8	2,7	57	72
	1969-1971	32,7	2,6	2,2	65	73
Латиноская Америка ^{d/}	1965-1967	15,0	3,4	5,6	26	36
	1969-1971	13,8	3,5	6,8	18	27
Средняя величина ^{e/}	1965-1967	18,9	4,4	4,2	38	54
	1969-1971	18,5	4,7	5,1	33	49

Источники: Основано на Годовом отчете за 1973 год МБРР/МАР (Вашингтон, округ Колумбия, 1973 г.), статистическое приложение, таблица 9.

1/ Элемент субсидий определяется как заявленная сумма обязательств по займам за минусом будущих платежей (по текущей оценке) в счет возврата займа и процентов по 10-процентному курсу и выражен в процентах к заявленной сумме.

b/ Исключая Гану.

c/ Исключая гарантированный правительством частный долг Филиппин.

d/ Исключая Бразилию.

e/ Включая Южную Европу.

Таблица V.7 суммирует средние условия обязательств по займам по развивающимся регионам за два трехгодичных периода - 1965-1967 гг. и 1969-1971 годы. Для всех развивающихся регионов условия, на которых предоставлялись займы, стали немного более тяжелыми, и это усугубит трудности платежей балансов стран-получателей. В 1965-1967 гг. займы развивающимся странам предоставлялись со средним сроком погашения, равным 18,9 года, период отсрочки равнялся 4,4 года и средняя процентная ставка - 4,2 процента. Элемент субсидий в займах составлял 38%, а элемент субсидий в процентах отношении к займам и дотациям равнялся 54 процентам. В 1969-1971 гг. в самом последнем трехлетнем периоде, за который имеются данные, основным изменением было повышение средней процентной ставки займов до 5,1% и снижение важности элемента субсидий.

Средние условия займов, предоставляемых странам Латинской Америки, были значительно тяжелее, чем условия, на которых получали займы большинство из остальных развивающихся регионов или районов. В период с 1965 по 1967 год страны Латинской Америки получали кредиты с относительно короткими сроками погашения и отсрочки — соответственно около 15 лет и немного свыше трех лет — при средней процентной ставке в 5,6 процента. За этот период элемент субсидии в займах в среднем составлял 26 процентов. В 1969—1971 годах средняя процентная ставка для займов, предоставляемых странам Латинской Америки, повысилась до 6,8 процента. Это вместе с другими изменениями снизило элемент субсидии в займах только до 18 процентов. Странам Южной Азии в течение периода с 1965 по 1967 год предоставлялись самые легкие условия при средних сроках погашения займов в 21,9 лет при почти семилетнем периоде отсрочки и процентной ставке, равной 2,7 процента. В период с 1969 по 1971 год эти условия стали несколько более легкими.

Накопление задолженности вместе с ухудшением условий предоставления займов означало, что погашение задолженности становится все более тяжелым бременем для развивающихся стран. Что важно, так это то, что погашение задолженности вообще растет более быстрыми темпами, чем экспорт из развивающихся стран.

ТАБЛИЦА V.8. ПЛАТЕЖИ ПО ПОГАШЕНИЮ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА
В ПРОЦЕНТНОМ ОТНОШЕНИИ К ЭКСПОРТУ ТОВАРОВ И УСЛУГ ПО
НЕКОТОРЫМ РАЗВИВАЮЩИМСЯ СТРАНАМ, 1965—1971 ГГ.

Регион и страна	1965—1967 гг.	1969—1971 гг.
Африка		
Берег Слоновой Кости	5,2	6,0
Ботсвана	4,1	2,5
Бурунди	2,9	3,2
Верхняя Вольты	3,9	6,0 ^{5/}
Гана	11,0	7,5
Дагсмей	3,4 ^{5/}	3,6
Египет	16,8	26,4
Эфиопия	1,9	3,9
Замбия	2,9	5,5
Кения	6,2	5,7
Конго	9,3	13,9
Лесото	4,3	8,2
Либерия	6,9	7,7
Мадагаскар	4,8 ^{5/}	5,6
Малави	6,3	7,3
Мали	8,5	5,8
Маврикий	3,1	4,0
Мавритания	1,2	2,6 ^{5/}
Марокко	5,8	7,8
Нигер	1,7	5,2
Нигерия	4,5	4,2
Объединенная Республика Камерун	3,0 ^{5/}	3,6
Объединенная Республика Танзания	4,4	7,6

^{5/} Афганистан, Индия, Пакистан и Шри Ланка.

Таблица V.7. (продолжение)

Страна и территория	1965-1967 гг.	1969-1971 гг.
Австралия	4,4 ¹	3,1
Австрия	3,9	3,0
Алжир	1,9 ²	3,0
Англия	1,9	3,0
Аргентина	5,5	9,7
Австро-Венгрия	5,0	8,4
Бельгия	2,0	2,1
Бразилия	14,3	19,0
Канада	5,0 ¹	6,9
США	8,1	11,1
Средняя величина	5,3	6,8
Азия		
Австралия	11,8	28,0
Индия	18,5	22,3
Индонезия	8,0	7,1
Иордания	1,9	5,4
Ирак	0,2	2,3
Иран	2,0	17,0
Корейская Республика	3,0	17,2
Малайзия	1,0	2,7
Пакистан ¹	14,7	25,2
Сингапур	0,1	0,1
Сейшельские Острова	3,4	3,8
Филиппины	5,3	6,4
Шри-Ланка	2,8	9,8
Средняя величина	6,3	11,5
Латиноамериканская Америка		
Аргентина	24,2	22,0
Боливия	5,2	10,0
Бразилия	21,7	17,4
Венесуэла	2,2	2,8
Доминиканская Республика	13,0	6,8
Гватемала	4,3	3,5
Гондурас	6,1	7,9
Колумбия	2,2	2,8
Коста-Рика	15,0	12,5
Куба	11,4	10,4
Мексика	22,9	24,5
Никарагуа	5,4	11,4
Панама	2,8	7,5
Парагвай	5,4	10,0
Перу	9,3	15,4
Пуэрто-Рико	3,3	4,5

Таблица V.8. (продолжение)

Регион и страна	1965-1967 гг.	1969-1971 гг.
Тринидад и Тобаго	1,9	1,7
Уругвай	12,9	19,9
Чили	11,7	18,5
Эквадор	6,3	10,0
Ямайка	2,0	3,6
Средняя величина	5,1	10,6

Источники: Основано на Годовом отчете за 1973 год МБРР/МАР (Вашингтон, округ Колумбия, 1973 г.), статистическое приложение, таблица 6.

а/ 1966-1967 гг.

б/ 1969-1970 гг.

в/ 1967 г.

г/ Включая Бангладеш.

Таблица V.8 показывает среднюю величину платежей по погашению внешнего государственного долга в процентном отношении к экспорту товаров и услуг за два трехгодичных периода по некоторым развивающимся странам. Выплата задолженности в процентном отношении к экспортным поступлениям увеличилась в 26 из 33 африканских стран, и за период с 1969 по 1971 год средняя величина для африканских стран повысилась с 5,3% до 6,8 процента. Индонезия была единственной из 13 азиатских стран, в которой наблюдалось сокращение в проценте экспортных поступлений, выделяемых на погашение долга. Азия в целом была как раз тем самым регионом, который пережил наиболее драматический сдвиг в бремени погашения задолженности, поскольку средний уровень платежей по погашению внешней задолженности в процентном отношении к экспорту товаров и услуг почти удвоился в течение четырехлетнего периода. Платежи по погашению задолженности в процентном отношении к экспортным поступлениям возросли в 14 из 21 латиноамериканских стран. Однако средний рост бремени погашения задолженности в латиноамериканских странах был не больше, чем в остальных двух развивающихся регионах.

Значительное число развивающихся стран было вынуждено пересмотреть с помощью переговоров свою внешнюю задолженность, в то время как импортные возможности многих других сдерживались погашением долга, то есть налицо критическая ситуация, если в результате этого сокращается способность импортировать средства производства, необходимые для индустриализации. В целях облегчения долгового пресса развитым странам будет необходимо увеличить объем их долгосрочных займов по государственной линии, предоставляемых на более льготных условиях. Кроме того, следует изыскать меры, осуществление которых приведет к быстрому росту экспортных поступлений развивающихся стран.

Прямые иностранные капиталовложения

Приток прямых иностранных капиталовложений из стран ДАК в развивающиеся страны равнялся в 1970 году 3,6 млрд. долларов и в 1972 году - 4,3 млрд. долларов или приблизительно 22% от общего притока финансовых средств из стран ДАК в развивающиеся страны. Таким образом, эти капиталовложения являются важным, но отнюдь не доминирующим элементом в общем притоке финансовых средств. Однако такие прямые иностранные капиталовложения в развивающиеся страны почти целиком и полностью осуществляются транснациональными корпорациями, и правительства все в большей степени обеспокоены влиянием этих корпораций на экономическое развитие и на независимость их стран. Кроме того, прямые иностранные капиталовложения являются той самой категорией капиталовложений в общий приток внешних финансовых средств, которые, вероятно, вкладываются в обрабатывающую промышленность.

В. ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

ТАБЛИЦА V.9. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФОНДОВ ИНОСТРАННОГО ПРЯМОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ СТРАН ДАК В РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ, ПО СТРАНАМ ПРОИСХОЖДЕНИЯ, 1967 ГОД

(в процентах и миллионах долларов)

Страна происхождения	Африка	Азия	Латиноская Америка	Ближний Восток	Всего
Соединенные Штаты	20,8	39,6	63,8	57,3	60,4
Соединенное Королевство	30,0	41,5	9,2	27,1	19,9
Франция	26,3	6,6	2,5	5,2	8,1
Нидерланды	4,9	5,1	5,1	5,6	5,1
Канада	0,7	1,0	7,3	0,2	4,4
Федеративная Республика Германия	2,1	1,4	4,3	0,7	3,1
Япония	0,2	3,9	2,2	2,7	2,1
Италия	3,8	0,6	2,1	0,8	2,1
Швейцария	7,3	0,3	0,6	0,1	1,9
Швеция	0,9	1,4	2,3	0,2	1,7
Другие страны ^{а/}	3,0	2,6	0,6	0,1	1,3
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Всего (в миллионах долларов)	6 591,1	4 991,5	18 449,3	3 102,7	33 134,6

Источники: Основаны на Multinational Corporations in World Development (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.II.A.11), таблица 29.

^{а/} Австралия, Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция.

В таблице V.9 показаны размеры иностранных прямых инвестиций,^{6/} сделанных транснациональными корпорациями^{7/} в четырех развивающихся регионах, причем Ближний Восток показывает отклонение от остальной части Азии из-за различий как в уровне, так и в видах инвестирования. С точки зрения количественной точки зрения фирмы, базирующиеся в Соединенных Штатах, выделяются в качестве основного источника иностранного прямого инвестирования. Их доля приходится на 60,4% иностранного прямого инвестирования, получаемого развивающимся миром, и почти 64% инвестирования, получаемого Латинской Америкой. Компании, базирующиеся в Соединенном Королевстве, являются вторым важным источником инвестирования; на их долю приходится одна пятая всего иностранного частного капитала в развивающемся мире. Однако Соединенное Королевство является основным источником иностранного частного капитала в Азии и Африке. Из числа других развитых стран ни одна не имеет более 10% общего размера иностранных прямых инвестиций в развивающемся мире.

^{6/} Значительная часть данных этого раздела взята из Multinational Corporations in World Development (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.II.A.11). Подсчет размеров иностранных прямых инвестиций является, очевидно, сложной задачей, и данные, приведенные в этой публикации, отражают только положение на конец 1967 года. С тех пор произошли интересные перемены, но они пока существенно не изменили ситуацию.

^{7/} Термин "транснациональные корпорации" употребляется в этой главе в отношении всех предприятий, которые контролируют активы капиталовложений в двух или более странах. Один из возможных оттенков этого определения заключается в том, что транснациональными корпорациями принадлежит большая часть иностранных прямых инвестиций в развивающихся странах.

ТАБЛИЦА V.10. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФОНДОВ ИНОСТРАННОГО КРЕДИТА ПО ИНВЕСТИРОВАНИИ СТАНОВ ДВА
В РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ ПО ПРОМЫШЛЕННОМУ СЕКТОРАМ, 1980 ГОД

Промышленный сектор ^{a/}	Африка		Азия		Латиноская Америка		Ближний Восток		Всего	
	Миллионы долларов	Проценты	Миллионы долларов	Проценты	Миллионы долларов	Проценты	Миллионы долларов	Проценты	Миллионы долларов	Проценты
Нефтяная промышленность	2 597,6	39,4	1 102,3	22,1	4 486,5	24,3	2 707,4	89,3	11 941,8	33,1
Обработавшая промышленность	1 236,4	18,8	1 547,7	31,0	6 552,7	36,1	192,3	6,1	9 627,1	29,1
Термодобывающая и плавильная промышленность	1 279,8	19,4	252,5	5,1	2 116,1	10,9	6,0	0,2	3 554,4	10,7
Торговля	398,2	6,0	504,4	10,1	1 568,3	9,0	3,0	1,1	2 573,9	7,8
Сельское хозяйство	496,8	7,5	939,1	18,8	607,4	3,3	2,8	1,1	2 045,8	6,2
Коммунальное хозяйство	66,3	1,0	123,0	2,4	1 370,7	7,4	10,5	0,3	1 571,5	4,7
Транспорт	221,8	3,4	68,0	1,4	367,3	2,1	18,5	0,6	675,6	2,1
Банковское дело	140,2	2,1	133,5	2,7	286,3	1,6	27,5	0,9	587,5	1,8
Туризм	43,7	0,7	127,0	2,5	259,7	1,4	18,0	0,6	448,4	1,4
Другие секторы	110,3	1,7	194,0	3,9	736,3	4,0	237,0	7,5	1 062,6	3,2
Всего	6 591,1	100,0	4 991,5	100,0	18 449,3	100,0	3 102,7	100,0	33 134,7	100,0

Источник: Основано на Multinational Corporations in World Development (издание Организации Объединенных Наций, в издании под № 73.II.A.11), таблица 30.

^{a/} Промышленные секторы расположены в убывающем порядке величины фондов прямого инвестирования в развивающихся регионах.

В таблице V.10 показано распределение фондов иностранного прямого инвестирования между различными секторами. Одна треть была инвестирована в нефтяную промышленность, а в обрабатывающую промышленность, на которую приходится 29,1% от общего количества фондов, занимает второе место по значению. На сектор горнодобывающей и химической промышленности приходится 13,2% от общего количества фондов. Доминирующей чертой секторального распределения внутри регионов является то, что в странах Ближнего Востока почти 90% иностранного капитала инвестируется в нефтяной сектор. В Латинской Америке и Азии наибольшую часть иностранных прямых инвестиций составляет обрабатывающий сектор. Тогда как в Африке обрабатывающий сектор получил сравнительно меньшую часть такого иностранного частного капитала - всего лишь 18,8 процента.

Ежегодный приток иностранных прямых инвестиций в четыре развивающихся региона за 1967-1972 годы показан в таблице V.11. Ежегодные фонды, полученные развивающимся миром за период с 1967 года по 1972 год, равняются 2 304 млн. долл. США или почти 7% фондов, подсчитанных на конец 1967 года. В течение периода с 1971 года по 1972 год ежегодный приток иностранного частного капитала составлял примерно 11% от фондов, подсчитанных на конец 1967 года. Наиболее важной тенденцией, проявившейся за период с 1967 года по 1972 год, является понижение доли иностранного прямого инвестирования в Латинской Америке. В конце 1967 года этот регион получил 17,5% от общих фондов иностранного прямого инвестирования в развивающихся странах. Однако в 1971-1972 гг. этот регион получил менее 40% от общего притока такого капитала. Понижение доли таких фондов в Латинской Америке было на пользу Африке и Азии. Особенно примечательно то, что доля, полученная развивающимися странами Азии за период с 1971 года по 1972 год, почти удвоилась по сравнению с долей за период с 1967 года по 1970 год.

В таблице V.12 показан средний ежегодный приток иностранного прямого инвестирования за период с 1967 года по 1972 год по секторам и развивающимся регионам. Дается также коэффициент роста, определяемый как средний годовой приток, в процентном отношении к общей сумме капиталовложений на конец 1967 года. Прямое инвестирование транснациональными корпорациями в развивающихся странах росло в среднем на 8,8% в год. Коэффициент роста в обрабатывающей промышленности несколько больше, чем в нефтяной. Эти данные отражают быстрый подъем в развитии нефтяной промышленности Африки. Более половины нового иностранного частного инвестирования в этом регионе приходилось на сектор нефтяной промышленности. В Азии средний годовой коэффициент роста иностранного частного инвестирования в нефтяной сектор был равен 25%, а в обрабатывающий сектор - 15 процентам. Хотя, как отмечалось выше, доля стран Латинской Америки в получении иностранных прямых инвестиций в развивающемся мире сокращается, капиталовложения в обрабатывающий сектор в этом регионе продолжают привлекать внимание транснациональных корпораций. Практически половина нового инвестирования этих корпораций в Латинской Америке приходилось на обрабатывающий сектор, и это инвестирование возрастало ежегодно на 9,5 процентов.

Иностранные прямые капиталовложения неравномерно распределяются в развивающемся мире. В 1967 году густо населенный регион Азии получил только 13% от фонда такого капитала, в то время как в Латинской Америке было инвестировано 55,7 процента. Таблица V.13 отражает фонды иностранного прямого инвестирования, подсчитанные на конец 1967 года, по отношению к численности населения этих четырех регионов. В среднем развивающийся мир получил прямых иностранных капиталовложений в размере 20,1 долл. США на человека, из которых почти 6 долл. США на человека приходится на обрабатывающую промышленность. Размеры прямых иностранных капиталовложений на душу населения в Латинской Америке были в 14 раз больше, чем в Азии, в то время как в Африке они были немного больше, чем средний уровень для всего развивающегося мира.

ТАБЛИЦА V.11. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ФОНДОВ И СРЕДНИЙ ЕЖЕГОДНЫЙ ПРИТОК ИНОСТРАННЫХ ПРИБЫЛИ
ИНВЕСТИЦИИ СТРАН ДАК В РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ, 1967-1972 ГГ.

Регион	Средний годовой приток							
	Фонды, 1967 год		1967-1968 годы		1969-1970 годы		1971-1972 годы	
	Миллионы долларов	Проценты	Миллионы долларов	Проценты	Миллионы долларов	Проценты	Миллионы долларов	Проценты
Африка	6 591,1	19,9	502	25,3	739	27,3	768	20,5
Азия	4 991,5	15,0	413	17,9	474	17,5	1 291	34,4
Латиноамериканская Америка	18 449,3	55,7	1 090	47,3	1 215	44,8	1 416	37,8
Ближний Восток	3 102,7	9,4	219	9,5	282	10,4	274	7,3
Всего	33 134,6	100,0	2 304	100,0	2 710	100,0	3 749	100,0

Источник: Основано на *International Compendium on World Development* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N /J.U.A.11) и *Development Statistics, 1971-1972* (Париж, ЮНЕСКО, 1973 г.).

ТАБЛИЦА 7.12. СРЕДНИЙ ЕЖЕГОДНЫЙ ПРИРОК И КОЭФФИЦИЕНТЫ РОСТА ^{1/} ВНЕШНЕГО ПРИРОКА
 ИЗВЕСТНЫХ СТРАН ДАК В РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ ПО ПРОМЫШЛЕННЫМ СЕКТОРАМ,
 1967-1972 ГГ.

Сектор	Африка		Азия		Латиноамериканская Америка		Ближний Восток		Всего	
	Прирост (в млн. долл.) (в процентах)	Коэффициент роста (в процентах)	Прирост (в млн. долл.) (в процентах)	Коэффициент роста (в процентах)	Прирост (в млн. долл.) (в процентах)	Коэффициент роста (в процентах)	Прирост (в млн. долл.) (в процентах)	Коэффициент роста (в процентах)	Прирост (в млн. долл.) (в процентах)	Коэффициент роста (в процентах)
Нефтегазовая промышленность	406	15,6	272	24,6	212	4,7	204	7,4	1 094	10,0
Обрабатывающая промышленность	113	9,1	231	15,0	634	9,5	26	13,1	1 003	10,4
Горнодобывающая промышленность	72	5,6	89	36,1	72	3,6	1	11,7	234	6,6
Другие секторы	106	7,1	134	6,4	323	5,1	28	21,8	690	6,7
Всего	696		726		1 241		258		2 921	
Средний коэффициент		10,8		14,5		6,7		8,3		8,8

Источники: Основано на Multinational Corporations in World Development (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 3.10.A.12 и Development Statistics, 1973 Volume (Ларк, 1973 г.).

1/ Средний ежегодный прирост в процентах отношения к объему промышленного фонда на конец 1967 года.

ТАБЛИЦА V.13. РАЗМЕР НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ СТРАН ДАК В РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ, 1967 ГОД
(в долларах)

	Прямые инвестиции на душу населения	Инвестиции в обрабатывающую промышленность на душу населения
Африка	21,5	4,0
Азия	4,9	1,5
Латинская Америка	71,2	25,7
Ближний Восток	50,9	3,1
<u>Все развивающиеся регионы</u>	20,1	5,8

Источники: Основано на Multinational Corporations in World Development (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.II.A.11); и Monthly Bulletin of Statistics, июль 1974 года.

Такие капиталовложения неравномерно распределялись не только среди отдельных регионов, но и в пределах самих регионов. Фонды иностранных прямых капиталовложений на душу населения для основных стран-получателей в Африке, Азии и Латинской Америке на конец 1967 года даны в таблицах V.14-16.

ТАБЛИЦА V.14. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ СТРАН ДАК В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ АФРИКИ, 1967 ГОД

Страна	Прямые инвестиции (в млн. долл.)	Доля от общего объема (в процентах)	Прямые инвестиции на душу населения (в долл.)
Нигерия	1 108,8	16,8	21,7
Алжир	702,5	10,7	53,7
Ливийская Арабская Республика	578,2	8,8	332,3
Заир	480,7	7,3	25,2
Замбия	421,1	6,4	108,0
Либерия	299,5	4,5	272,3
Габон	265,2	4,0	53,0
Гана	260,4	4,0	30,3
Другие страны	2 474,7	37,5	11,9
Всего	6 591,1	100,0	
Средняя величина			21,5

Источники: Основано на Multinational Corporations in World Development (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.II.A.11); и Statistical Yearbook, 1968 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 69.XVII.1).

ТАБЛИЦА V.15. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ СТРАН ДАК В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ АЗИИ, 1967 ГОД

Страна или район	Прямые инвестиции (в млн. долл.)	Доля от общего объема (в процентах)	Прямые инвестиции на душу населения (в долл.)
Индия	1 308,7	26,2	2,6
Филиппины	722,7	14,5	21,5
Индонезия	679,4	13,6	65,3
Пакистан ^{а/}	346,0	6,9	2,9
Сингапур	285,1	5,7	77,1
Тайвань	254,0	5,1	2,2
Тайланд	213,7	4,3	6,2
Другие страны	1 181,9	23,7	5,9
Всего	4 991,5	100,0	
Средняя величина			4,9

Источники: Основано на Multinational Corporations in World Development (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.II.A.11); и Statistical Yearbook, 1968 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 69.XVII.1).

^{а/} Включая Бангладеш.

ТАБЛИЦА V.16. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ СТРАН ДАК В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ, 1967 ГОД

Страна	Прямые инвестиции (в млн. долл.)	Доля от общего объема (в процентах)	Прямые инвестиции на душу населения (в долл.)
Бразилия	3 727,9	20,2	43,5
Венесуэла	3 495,0	18,9	375,8
Аргентина	1 821,4	9,9	82,0
Колумбия	1 786,5	9,7	40,4
Чили	963,1	5,2	105,8
Куба	830,3	4,5	638,7
Перу	782,4	4,2	63,1
Эквадор	727,7	3,9	37,9
Другие страны	4 315,0	23,5	77,6
Всего	18 449,3	100,0	
Средняя величина			71,2

Источники: Основано на Multinational Corporations in World Development (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.II.A.11); и Statistical Yearbook, 1968 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 69.XVII.1).

Нигерия была самым большим получателем в Африке, получив почти 17% от общих фондов. Три африканские страны - Ливийская Арабская Республика, Замбия и Либерия получили каждая прямых иностранных инвестиций более 100 долл. США на человека. Индия получила более 1/4 от общей суммы прямых иностранных инвестиций в Азии. Однако это составило лишь 2,6 долл. США на человека, что составляет чуть более половины средней цифры для этого региона и только 13% от среднего уровня для всех развивающихся стран. На Малайзию и Гонконг приходится наибольшие величины прямых иностранных капиталовложений на душу населения в Африке. А в Латинской Америке размеры вложений на душу населения значительно расходятся в зависимости от страны, начиная от 639 долл. США в Панаме до 38 долл. США в Колумбии.

Развивающиеся страны менее обеспокоены неравномерным распределением прямых иностранных капиталовложений, чем другими проблемами, возникающими в результате деятельности транснациональных корпораций. В частности, те немногие развивающиеся страны, являющиеся основными получателями прямых иностранных капиталовложений, считают, что преобладающая доля преимуществ от таких капиталовложений достается богатым корпорациями развитого мира. Те развивающиеся страны, которые еще не получают в значительной мере такую форму капиталовложений, рассматривают вопрос о том, отвечает ли принятие таких капиталовложений от транснациональных корпораций наилучшим образом их интересам. В последней части этой главы рассматриваются вопросы, возникающие в связи с деятельностью транснациональных корпораций в развивающихся странах.

Транснациональные корпорации и экономическое развитие

Страны, осуществляющие рациональную стратегию, направленную на стимулирование роста, обычно сталкиваются с основным вопросом: какую роль должны играть иностранный капитал и иностранное предпринимательство в национальной развитии? Этот вопрос едва ли является новым. Однако за последнее десятилетие или два эта проблема приобрела новое содержание. Одной из причин является изменение типа организации, через которую иностранный капитал и иностранное предпринимательство поступают в промышленность развивающихся стран.

Раньше развивающиеся страны получали иностранный капитал в основном в виде займов на рынке ценных бумаг более богатых стран, а иностранное экспертное обслуживание - в основном через услуги частных лиц или специальных агентств. Эта структура была преобладающей в сфере капиталовложений в инфраструктуру. Развивающиеся страны по-прежнему приобретают иностранный капитал, необходимый для развития экономики, путем размещения займов на иностранных рынках или путем кредитов неправительственных учреждений. Они по-прежнему мобилизуют иностранную технологию и предпринимательство путем заключения контрактов с частными лицами и с фирмами, предоставляющими услуги в сфере административно-управленческого аппарата. Однако в настоящее время капитал, технология, ^{8/} управление и доступ к рынкам, необходимые промышленности развивающихся стран, в значительной степени поступают через "дочерние" компании и филиалы транснациональных корпораций.

^{8/} Количественные размеры этого явления трудно определить. Один показатель, хотя далеко неточный, состоит в том, что в 1972 году предприятия Соединенных Штатов получили в форме гонораров и платы за услуги около 300 млн. долл. от "дочерних" компаний и филиалов в развивающихся странах и около 72 млн. долл. от иностранных партнеров, не являющихся филиалами компаний в этих стран. См. Survey of Current Business, December 1973, pp. 16-17.

Расходы, связанные с принятием капиталовложений транснациональных корпораций, с точки зрения развивающихся стран-получателей не поддаются точному учету.^{9/} Один вид расходов носит денежную форму: приток платежей иностранным партнерам в основном в форме дивидендов, процентов, процентов или административных расходов. Второй вид расходов связан с освоением продукции и технологии, отобранной иностранными предприятиями. В недавней публикации МОТ отмечается, что:

"Многие виды технологии, вводимые в развивающихся странах многонациональной корпорацией, исходят непосредственно от методов, используемых корпорацией в своей собственной стране или ее "дочерними" компаниями в индустриально развитых странах. Это обычно передовая технология, предназначенная для крупномасштабного производства и отражающая тот факт, что в индустриально развитых странах капитал дешевле рабочей силы. Поэтому могут возникнуть сомнения относительно того, всегда ли тот или иной вид технологии, вводимый в развивающихся странах, полностью применим к новым условиям?"^{10/}

Внедрение передовой технологии приводит к всевозможным трудностям и проблемам. Такие иностранные капиталовложения часто ведут к появлению замкнутых предприятий обрабатывающей промышленности, причем в национальную экономику поступает очень мало прибыли с иностранного капитала. Конфликты разрастаются, когда, как это иногда случается, иностранная корпорация выплачивает рабочим более высокую зарплату по сравнению с той, которая преобладает на других предприятиях.^{11/} Возникновение в результате этого злиты среди рабочих усиливает несоответствия в структуре заработной платы между группами профессиональных и квалифицированных рабочих, с одной стороны, к между сельскими и городскими районами, с другой.

Третий вид расходов, который значительно труднее определить, связан с утратой страной контроля над экономикой, когда иностранный партнер принимает на себя руководство над определенной частью рабочей силы, ресурсов или капитала. Планирование экономического развития становится более трудным, так как транснациональные корпорации не всегда хотят вносить изменения в осуществленные элементы в корпоративной глобальной стратегии, для того чтобы выполнять необходимые условия, выдвигаемые национальным планом. Кроме того, характер транснациональных корпораций диктует определенные приемы, которые могут ограничивать конкуренцию.^{12/} Размещение рынков может быть рациональным с точки зрения предприятия, осуществляющего деятельность, которая выходит за национальные рамки, но оно, вероятнее всего, идет вразрез с интересами по крайней мере нескольких стран. Транснациональная корпорация, действующая на олигополистических условиях, при ведении переговоров неизбежно находится в сильном положении по сравнению с любой развивающейся страной.

^{9/} Для всестороннего рассмотрения вопроса прибыли и затрат см. Multinational Corporations in World Development (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.II.A.11); "The Impact of multinational corporations on the development process and on international relations: report of the Group of Eminent Persons to Study the Role of Multinational Corporations on Development and International Relations" (E/5900/Add.1 (Part I)); and Pierre Uri, "The role of the multinational corporations", with comments by P. Beaghton and G. Kelleiner, in Prospects for Partnership, Helen Hughes, ed. (Baltimore, Johns Hopkins Press, 1973).

^{10/} ILO, Multinational Enterprises and Social Policy (Geneva, 1973), pp. 52-53.

^{11/} Там же, стр.70-73.

^{12/} Для более детального анализа, см. Restrictive Business Practices in Relation to the Trade and Development of Developing Countries (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 74.II.D.11). В этом докладе под ограничительной деятельностью понимается условия, связанные с международным использованием патентов, лицензий к торговым знакам, а также методы установления цен и рыночных отчислений.

Наконец, определенные расходы возникают в связи с возрастающим взаимодействием между страной-получателем и другими суверенными государствами. Наличие иностранного предприятия в развивающейся стране представляет средство, с помощью которого зарубежные государства могут оказывать влияние на принимающую страну. На заседании экспертной группы ЮНИДО по Международному промышленному сотрудничеству отмечалось, что правительства все больше осознают, что мощностями и методами деятельности транснациональных корпораций при существующей системе могут нанести ущерб их суверенитету. Правительства больше уже не хотят позволять чужим корпорациям, которые не обязаны из чувства долга направлять свою деятельность на выполнение задач политики национальной экономики и развития, неограниченно осуществлять экономическую власть, что могло бы привести к осуществлению политической власти.

Всегообщее беспокойство относительно последствий иностранного прямого капиталовложения привело к тому, что Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций предложила в своей резолюции 3203 (S-VI) кодекс поведения для транснациональных корпораций в целях:

- a) Предотвращения вмешательства во внутренние дела стран, где они действуют, и их сотрудничества с расистскими режимами и колониальными властями;
- b) Регулирования их деятельности в принимающих странах, с тем чтобы ликвидировать ограничительную деловую практику и чтобы эта деятельность соответствовала национальным планам и целям развития развивающихся стран, и содействия в этой связи, по мере необходимости, пересмотру и изменению ранее заключенных соглашений;
- c) Оказания помощи, передачи технологии и управленческого опыта развивающимся странам на справедливых и благоприятных условиях;
- d) Регулирования вывоза прибылей, получаемых в результате их деятельности, учитывая законные интересы всех заинтересованных сторон;
- e) Поощрения реинвестиций их прибылей в развивающихся странах."

На политику страны в отношении связей, которые устанавливаются с транснациональными корпорациями, большое влияние оказывают не только метод, с помощью которого страна определяет свои расходы и прибыли, но также и экономические особенности этой страны. Из этих особенностей размер рынка и уровень развития экономики являются ключевыми факторами, как указал Р. Вернон в документе, подготовленном для ЮНИДО. В связи с тем, что эти факторы оказывают столь большое влияние на выбор политики той или иной страны, они заслуживают некоторого дополнительного исследования.

Размер рынка

Размер рынка в той или иной стране оказывает критическое воздействие в самой разнообразной форме на определение вопроса о том, какого характера связи будут развиваться с транснациональными корпорациями. Страны, которые считаются большими, если измерять их по населению и доходу, имеют тенденцию проводить стратегию, в которой уделяется особое внимание отрасли промышленности, заменяющим импорт.^{13/} Такие страны могут рассматривать ряд возможностей, которые не столь доступны для меньших стран. Одна из них состоит в том, что заинтересованная страна может использовать вопрос о доступе на внутренний рынок как важный козырь на переговорах об условиях создания на их территории иностранных предприятий. Другой возможностью является использование защиты для оказания помощи местным предприятиям, которым предстоит длительный

^{13/} Для анализа такой политики см., например, Ian Little, Tibor Scitovsky, and Maurice Scott, Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study (London, Oxford University Press, 1970); and Bela Balassa and associates, The Structure of Protection in Developing Countries (Baltimore, Johns Hopkins Press, 1971).

для освоения технологии или которые в конечном счете могут достичь крупномасштабного производства, в надежде, что когда-нибудь такие предприятия смогут выпускать свою продукцию, которая будет конкурентоспособной на международном уровне. Еще одна возможность — производство особой продукции и особой технологии, соответствующей специфическим условиям страны. Это может привести к созданию альтернативного варианта существующей продукции или к созданию новых вариантов переработки сырья вместо существующих технологий.

Небольшая же страна рискует намного больше, если она следует такой политике. Транснациональные корпорации меньше заинтересованы в инвестировании в обрабатывающую промышленность этих стран.^{14/} Более того, в отраслях промышленности, где имеются крупномасштабные производства, мелкое производство не может обеспечить рынок, на котором могут использоваться преимущества крупномасштабного производства. Мелкое производство также не может легко поглотить расходы на строительство и освоение новой технологии, связанные с развитием особой продукции и технологии, соответствующей рынку. Поэтому небольшие страны имеют основания для проведения политики, характеризующейся ориентацией на внешний рынок, то есть твердой направленностью на международную торговлю с малой степенью защиты. Небольшим странам, возможно, придется также специализироваться в производстве продукции, которая соответствует повсеместно принятым международным стандартам, а не в производстве продукции, ориентированной на внутренний рынок.^{15/} В результате большие страны вынуждены осуществлять политику, которая ориентируется на очень большую (в относительном смысле) зависимость от доступа к иностранным рынкам.^{16/}

В силу того, что размер рынка — это очень неустойчивая переменная величина при выборе стратегии роста, он является важным фактором при выборе связей с иностранными предприятиями. В целом, крупные страны имеют больше возможностей для выбора характера связи в соответствии с условиями роста, чем небольшие страны. Например, пока Япония догоняла Европу и Северную Америку в области обрабатывающей промышленности, она резко ограничила роль иностранных предприятий, но делала огромные капиталовложения в приобретение знаний других стран, заменяя этим процессом деятельность прямого вкладчика по мобилизации капитала и передаче технологии. Индия также предпочла ограничить количество иностранных предприятий, полагаясь в основном на привлечение своих внутренних рынков, для того чтобы добиваться от иностранных партнеров благоприятных условий сотрудничества.

Однако страны с меньшими внутренними рынками обычно лишены возможности сделать выбор, на котором остановились Япония и Индия. Они оказались в более незащищенном положении перед иностранными предприятиями на переговорах, так как их ограниченные рынки создали для них трудности в области обеспечения капитала, организации производства или доступа к рынкам, которых они добиваются для секторов обрабатывающей промышленности своих стран.

^{14/} Небольшие страны привлекают иностранные капиталовложения только в том случае, если они располагают природными ресурсами.

^{15/} См. J. Brès, "Quelques réflexions serènes sur l'adaptation de l'industrie belge au Marché Commun", in *Comptes rendus des Travaux de la Société Royale d'Economie Politique de Belgique*, No. 275 (December 1960).

^{16/} См. H. B. Chenery and Lance Taylor, "Development patterns: among countries and over time", *Review of Economics and Statistics*, vol. 50, No. 4 (November 1968), pp. 391-416.

Стадия развития

Стадия развития является также решающим детерминантом степеней очередности, рынков сбыта страны и формулирования целей. Хотя нет двух стран, которые бы в своем развитии проходили одинаковый путь, эти пути могут иметь отдельные общие черты.^{17/} Например, мобилизация сбережений представляется особенно острой проблемой на ранних стадиях развития. Национальные сбережения являются не только сравнительно низкими при очень низких уровнях доходов, их также трудно мобилизовать для сколько-нибудь значительного использования в производстве. Социальный уклад, ни экономическое прогнозирование, ни промышленные структуры таких стран, как правило, не совместимы с высоким уровнем мобилизации сбережений. Таким образом, в странах с очень низкими доходами стратегией развития часто отдается предпочтение любому начинанию, которое кажется способным мобилизовать капитал.

Однако представляется, что страны, которые достигли определенного уровня роста, способны развивать свои собственные средства мобилизации сбережений. Прежде всего, возможности правительства в области взимания налогов увеличиваются часто гораздо быстрее, чем растут сами уровни доходов. Появляются местные бизнесмены, которые готовы вложить в дело некоторую часть своих прибылей. Развиваются финансовые учреждения обычно при поддержке со стороны государства, способные изыскивать источники сбережений у себя в стране и за границей. Соответственно, в развивающихся странах по мере роста национальные организации все больше приобретают репутацию организаций, на которые можно положиться в мобилизации капитала даже там, где сбережения мобилизуются для целей национальной экономики за счет иностранных источников.

Однако тенденция в сторону самообеспеченности в мобилизации капитала не всегда сочетается с аналогичной тенденцией в отношении технологии. По мере развития экономики происходят характерные изменения в типах организации, знаниях и опыте, необходимых для дальнейшего роста. Направление таких изменений не всегда легко определить. Обычно на ранних стадиях роста возникают проблемы, которые можно решить, не обладая очень высоким уровнем технологического или организационного опыта, по крайней мере, исходя из стандартов более развитых стран. Некоторый прогресс обычно может быть достигнут с помощью относительно простых средств, таких, как элементарные усовершенствования сельскохозяйственных орудий и расширение транспортной базы в сельских районах наряду с созданием более простых промышленных предприятий - лесопильных, консервных и хлебопекарных и даже текстильных заводов.

Развивающиеся страны все больше полагаются на иностранные источники в области технологии, так как их растущие потребности превосходят их национальные возможности в деле развития технологии. Но по мере роста возможностей страны в области мобилизации и овладения требуемой технологией изменяется также и характер требуемой технологии. Представляется, что после того как некоторые развивающиеся страны поднимутся до верхнего уровня диапазона развивающихся стран - уровень, равный 800 или 900 долл. США на душу населения - их зависимость от внешних технологических потребляемых факторов не уменьшится. Хотя национальные предприниматели смогли овладеть опытом, необходимым для работы текстильных, хлебопекарных, лесопильных и консервных заводов, возникает целый ряд все более новых и более трудных задач, связанных со следующей волной роста. Вызов технологических проблем перемещается, таким образом, из одной области в другую - от текстильных и синтетических волокон, от консервированных продуктов и ламинированных металлам.

^{17/} См. Simon Kusnets, Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure (Cambridge, Harvard University Press, 1971); а также H.B. Chenery and Lance Taylor, в цитируемом месте.

Следует еще раз подчеркнуть, что опыт Индии и Японии является показательным.¹⁸ В период с 1951 по 1961 гг. число соглашений по импортированию технологии из развитых стран — электрооборудование, транспортное оборудование, машинное оборудование и химикаты — выросло как в абсолютных цифрах, так и в относительному значению их в общем притоке инвестиций. Поэтому представляется, что данные наводят на мысль о том, что по мере роста экономики меняется и содержание требуемой технологии и продолжается зависимость от внешних источников технологии. Серьезная проблема для развивающихся стран заключается в том, что транснациональные корпорации стали наиболее важными источниками некоторых видов технологии. Более подробно вопрос передачи технологии развивающимся странам рассматривается в главе VII.

Национальная политика¹⁹

Несмотря на то, что в своих деловых отношениях с транснациональными корпорациями правительства сталкиваются с возможностью многих видов выбора, сосредоточение на нескольких из них решающего характера проливает свет на необходимость таких видов выбора. Главным видом выбора, возможно самый главный из всех видов, возникает в связи с первоначальными соглашениями между принимающей страной и иностранной фирмой.

Виды соглашений

Иностранные фирмы могут предоставлять развивающимся странам капитал, технологию и доступ на рынки в самых разнообразных формах. Однако преобладают три прототипа соглашений:

- а) Четко выраженное всестороннее соглашение: дочерняя фирма находится в полной ответственности иностранных владельцев и управляется ими;
- б) Нечетко выраженное всестороннее соглашение: дочерняя компания находится в совместной собственности иностранных и национальных деловых кругов с определенным согласованным разделением обязанностей по управлению и прерогатив;
- с) Элементы, не базирующиеся на всестороннем соглашении: предприятие находится в собственности национального владельца и располагает иностранным капиталом, технологией и доступом на рынки сбыта, необходимыми для функционирования этого предприятия.

Большинство развивающихся стран утверждает, что наименее желательным видом соглашения является то, по которому дочернее предприятие находится полностью в руках иностранного владельца, а самым желательным — соглашение, по которому предприятие находится полностью в руках национального владельца и накапливает элементы, не базирующиеся на всесторонних соглашениях, на собственной инициативе. Некоторые страны ограничивают развитие отраслей промышленности, в которых иностранные предприятия могут получать право на владение местной фирмой, другие страны ограничивают размеры собственности, которую можно приобрести в такой фирме. Некоторые страны проводят различие между приобретением уже действующих местных фирм и созданием новых фирм в стране. Некоторые требуют, чтобы определенная конкретная доля местного предприятия, находящаяся в руках иностранных деловых кругов, со временем была продана национальным покупателям. Принципы, принятые некоторыми развивающимися странами, рассматриваются в докладе, подготовленном для ЮНЕСКО г-ном О.Янковичем. В нем также дается описание соглашений по лицензированию. Некоторые страны требуют включения положений о плате за право пользования патентом, некоторые

^{18/} См. Government of India, National Council of Applied Economic Research, Foreign Technology and Investment (New Delhi, 1971), p. 91.

^{19/} Для ознакомления с другой трактовкой данной темы см. Multinational Corporations and World Development (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.II.A.11).

требует включения положений, которые будут ограничивать национальных владельцев лицензий на продажу или закупку. Положения такого рода преследуют различные цели в зависимости от того, владеет ли национальный владелец лицензией иностранной дочерней компанией или независимым национальным предприятием.

Всем трем на большое предпочтение, отдаваемое одному виду соглашения, развивающиеся страны, как правило, вынуждены останавливаться на других видах, которые, по их мнению, являются вторым лучшим вариантом. Данные об структурах собственности, приведенные в таблице 1, на основе опроса ведущих мировых транснациональных корпораций, показывают, что, несмотря на желание развивающихся стран избежать создания дочерних компаний, которые полностью находятся в руках иностранцев, около 30%, т.е. 3 273 дочерних компаний 396 транснациональных корпораций попадает в данную категорию. Дочерние компании, находящиеся полностью в руках иностранцев, являются значительно более важными для транснациональных корпораций, базирующихся в Соединенных Штатах Америки. Почти 42% дочерних компаний Соединенных Штатов полностью находится в их собственности по сравнению всего лишь с 19% дочерних компаний, которые не являются по принадлежности американскими. Основные данные показывают, что такая структура хорошо приспособилась во многих частях развивающегося мира и в особенности в течение последних 50 или 60 лет. Несмотря на решительную позицию развивающихся стран создавать в течение последних лет совместные предприятия, в дочерних компаниях, созданных начиная с 1959 года, не наблюдалось какого-либо явного сдвига в этом направлении.

Временами желание развивающихся стран выбрать то, что, по их мнению, относится ко второму лучшему варианту, является проявлением суждения, которое вынуждены делать директивные органы относительно получения чистых выгод в две стадии. Несмотря на то, что директивные органы, как правило, могут отдавать предпочтение совместным предприятиям вместо дочерних компаний, находящихся полностью в руках иностранцев, совместные предприятия не могут представлять собой фактических альтернатив, поскольку транснациональные корпорации не желают участвовать в этих предприятиях на таких условиях. Поэтому для получения максимальных прибылей страна порою может согласиться с выбором, который будет казаться вторым лучшим вариантом.

Выбор, имеющийся у развивающихся стран, представляет собой отчасти функцию их позиции на переговорах. Для того чтобы понять сильные и слабые стороны своей позиции по заключению сделок, директивные органы в развивающихся странах должны постоянно учитывать основные моменты, по которым их интересы совпадают с интересами иностранных инвесторов, и моменты, по которым их интересы сталкиваются.

К одному из потенциальных источников конфликта относится тот факт, что большинство иностранных предприятий не горят желанием инвестировать больше капитала, чем необходимо для создания или приобретения любой дочерней компании за рубежом. Несмотря на то, что некоторые экономисты считают такие инвестиции вызванными избытком капитала в инвестирующей стране, обычно иностранные инвесторы предпочитают тратить меньше своего собственного капитала, а использовать значительную часть местных источников.^{20/} Тем не менее опыт показывает, что иностранцы выделяют больше капитала на создание или приобретение дочерних компаний, находящихся полностью в их руках, чем на совместное предприятие; и, конечно, больше капитала на совместные предприятия, чем на предприятия по лицензии. Когда иностранцы используют капитал, приобретаемый

^{20/} Дальнейшие подробности по этому вопросу см. G. L. Reuber, Private Foreign Investment in Development (Oxford, Clarendon Press, 1973), p. 67.

то, то он может состоять из фондов, которые другим образом не могли производительно связаться с местной экономикой; но также вполне возможно, что средства, использованные для дочерней компании, находящейся в иностранном владении, будут направлены из конкурентных областей использования более высокой социальной стоимости в экономику.^{21/}

Опасность того, что некоторые виды новой деятельности могут отвлечь местные сбережения на деятельность относительно низкой социальной стоимости, конечно, существует не только в отношении дочерних предприятий, находящихся полностью в руках иностранцев, но также и в отношении совместных предприятий или соглашении по лицензированию. В действительности риск увеличивается в соответствии с размерами, в которых совместные предприятия и лицензированные предприятия используют больше местного капитала. Допуская, что запас капитала является ограниченным, появляется вероятность того, что для данного вида экономической деятельности дочерние компании, находящиеся полностью в руках иностранцев, могут оказаться с самого начала более опасными для принимающей страны, чем другие два вида соглашения.

Кроме движения капитала, с каждым из этих трех прототипов соглашения связано типичное движение информации. Независимо от того, принимает ли проект форму дочерней компании, находящейся полностью в руках иностранцев, совместного предприятия или лицензированного предприятия, информация будет поступать в местное предприятие в определенной форме от иностранного предприятия. Определенный вид информации будет, вероятно, узко техническим, включая чертежи, диаграммы или услуги специалистов. Другая часть информации будет состоять из передачи или адаптации систем управления, которые уже существуют в других иностранных предприятиях, таких, как система циркуляции, контроля, сбыта и управления кадрами, передаваемые через эксплуатационные инструкции или посещения специалистов. Во всяком случае, какой бы характер информация не носила, исследования явно наводят на мысль, что в целом она поступает в наименее ограниченном объеме в дочерние компании, находящиеся полностью в руках иностранцев, чем в другой любой вид предприятий.^{22/} Само собой разумеется, что совместные предприятия, как правило, в большей степени подвержены формальностям, что сдерживает их доступ к информации, в то время как предприятия, обладающие лицензиями, обычно подвергаются даже более определенным ограничениям.

Директивные органы развивающихся стран в целом надеются, что совместные предприятия кажутся полезной формой деятельности, потому что национальный партнер будет приобретать специальную информацию и возможность подготовки кадров. Иногда считают, что национальный партнер якобы в состоянии использовать приобретенную информацию и возможности подготовки кадров более выгодными путями для экономики, чем дочерние предприятия, которые находятся полностью в руках иностранцев.

Из трех компонентов выгод, максимизируемых у иностранных фирм, — капитал, информация и доступ к рынкам — последний является наиболее трудным компонентом для обобщений. В исследованиях, в которых стремятся связать виды собственности с движением экспорта, даются два предпринятых вывода. Во-первых, дочерние компании транснациональных корпораций обрабатывающих отраслей промышленности обычно экспортируют значительно большую долю своего общего выпуска продукции, чем национальные обрабатывающие предприятия.^{23/} Однако заводы, находящиеся в

21/ Не следует преуменьшать значение проблем измерения социальной доходности. Хотя теория таких подсчетов вполне хорошо разработана, применение теории является другим вопросом, связанным с проблемами как установления концепций, так и измерения. Особо трудными являются проблемы установления теневых цен и прогнозирования производительности.

22/ См. John W. Stopford and Louis T. Wells, Managing the Multinational Enterprise (Scranton, Pennsylvania, Basic Books, Inc., 1972), pp. 121-123.

23/ См. Restrictive Business Practices: The Operations of Multinational United States Enterprises in Developing Countries (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 72.II.D.16), пункты 85-104.

инностранном владении, как правило, бывают относительно крупными и то линии промышленной деятельности отличаются от предприятий национального владения; поэтому не совсем ясно, является ли их принадлежность к иностранной собственности стимулом, который порождает более высокую склонность к экспорту.^{24/} Во-вторых, транснациональные компании, по всей видимости, имеют большую склонность к использованию своих дочерних компаний, находящихся полностью в их руках, для развития экспортной деятельности из развивающихся стран, чем к использованию их совместных предприятий, хотя разница здесь не очень большая.^{25/}

Выборочное обследование Ройбером ряда инвестиционных проектов, предпринятое транснациональными корпорациями в развивающихся странах, хорошо освещает вопрос ориентации экспорта.^{26/} В обрабатывающем секторе развивающихся стран большинство капиталовложений, ориентированных на экспорт, связано с производством компонентов, и за последние годы такой вид инвестиций возрос в значительных темпах. Одна треть проектов, используемых в качестве образца, классифицировалась как проекты, ориентированные на экспорт, и для этих проектов доля общей продажи на экспорт составляла 87 процентов. По другим проектам продажа на экспорт составляла всего лишь 3% от общего сбыта. Такой вывод наводит на мысль, что иностранные дочерние компании в развивающихся странах редко решаются одновременно использовать иностранные и внутренние рынки.

Однако широко распространенное предпочтение, отдаваемое в развивающихся странах совместным предприятиям вместо дочерних компаний, полностью находящихся в руках иностранцев, и соглашениям по лицензированию вместо совместных предприятий, объясняется рядом других причин, которые еще не упоминались. Так, например, обычно выражается надежда на то, что у национальных деловых кругов будет больше стимулов, чем у их иностранных партнеров по выполнению операций, соответствующих таким важным национальным экономическим целям, как рост экономики, недопущение инфляции, более справедливое перераспределение дохода, увеличение государственных поступлений или модификация технологии и продукции в соответствии с местными условиями.

Вывод, который следует сделать на основании исследований, проведенных к настоящему времени, заключается в том, что невозможно предсказать в простых категориях относительный приток благ из дочерних компаний, находящихся полностью в руках иностранцев, совместных предприятий и предприятий, владеющих лицензиями. Для того чтобы сделать выбор между альтернативами необходимо учитывать не только блага, на которых до сих пор сосредоточивалась наша дискуссия, но также и расходы. Если, например, развивающаяся страна предположительно решила, что для нее желательно иметь функционирующий нефтехимический завод и доступ на иностранный рынок, на котором она может продавать свою продукцию, в стране необходимо рассмотреть вопрос о том, каким образом приобрести капитал, технологию и доступ на рынки при самых низких расходах. Так, например, прежде чем принимать предложение о создании дочерней компании, полностью находящейся в руках иностранцев, страна должна убедиться в том, может ли она добиться тех же благ по более низкой стоимости путем приобретения каждого из трех упомянутых элементов в отдельности. Необходимо отметить, что любое обобщение связано с риском. Доход, который получает основная иностранная компания от своей дочерней компании, в значительной степени зависит от характера промышленности, уровня развития дочерней компании, влияния налоговых законов и других факторов.

^{24/} Особенно показательным является обзор, составленный Межамериканским банком развития, краткое изложение которого дается в работе Хуана Карлоса "Las multinacionales y el comercio latinoamericano", опубликованной в двух частях центром Centro de Estudios Monetarios Latino-americanos, *Boletín*, Mexico City, декабрь 1972 г. и январь 1973 года. В обзоре указывается, что промышленный экспорт стоимостью 335 млн. долларов составляет всего лишь половину экспорта фирм, являющихся собственностью национальных владельцев; остальная часть экспортируется фирмами, в которых преобладает иностранная собственность. Фирмы, в которых преобладает иностранное владение собственностью, вероятно, составляют одну четверть или менее общего промышленного сектора Латинской Америки.

^{25/} См. J. H. Stopford and L. T. Wells, *op. cit.*, pp. 163-166; and G. L. Reuber, *op. cit.*, p. 84. Исследование Межамериканского банка развития, на которое была сделана ссылка в предыдущей сноске, наводит на мысль о такой же структуре, хотя цифры не являются окончательными; см. таблицу V.29.

^{26/} См. G. L. Reuber, *op. cit.*, pp. 72-74.

При оценке расходов решающую роль играют последствия платежного баланса на проект. В данном случае важно рассмотреть общее влияние иностранных капиталовложений. В силу беспокойства развивающихся стран о своем платежном балансе они часто ограничивают отказ от дивидендов и дивидендной платы. Однако транснациональные корпорации часто могут обходить такие ограничения путем установления трансфертного ценообразования, т.е. установление цен на услуги и товары, которыми торгуют корпорация и ее филиалы в различных странах.^{27/} В докладе Группы видных лиц деятельности транснациональных корпораций рекомендуется применять там, где это возможно, принцип ценообразования "на вытянутую руку" (E/5500/Add.1 (часть I), стр. 74), т.е. трансфертные цены внутри компании должны быть равными ценам, установленным на мировом рынке. Однако по отдельным специализированным видам продукции невозможно осуществлять другие сделки, кроме тех, которые осуществляются между различными частями компании, и поэтому по-прежнему будут возникать проблемы.

В таблице V.17 дается разбивка на сроки, в течение которых транснациональные корпорации создавали свои филиалы в развивающихся странах путем приобретения выгодных и перспективных предприятий. Таким образом, ясно, что развивающиеся страны часто были вынуждены останавливать свой выбор на том, что они считали вторым лучшим вариантом. Несмотря на широкую неприязнь в этих странах в отношении приобретения транснациональными корпорациями выгодных и перспективных предприятий, последним удалось создать таким образом порядка 57% дочерних предприятий. Такие приобретения были относительно более широко распространены после 1959 года, чем на более раннем этапе и отчасти более широко распространены в Азии и Африке, чем в Латинской Америке; но практически они являлись одними из самых важных видов деятельности за все периоды и во всех регионах.

Почему не существует широкая неприязнь к приобретению иностранцами выгодных и перспективных предприятий? Некоторые из причин указаны совершенно откровенно. Когда местная фирма передается иностранному предприятию, местный бизнесмен уступает свое место иностранному менеджеру. Если местная фирма занимала господствующее положение на рынке, то приобретение этой фирмы иностранцем может даже увеличить размеры такого господства. Более того, местный бизнесмен мог бы экспортировать капитал, который он получает от продажи, или направлять его на менее производительное использование, чем это делалось ранее.

Если устанавливать правило для первоначального решения по приобретению, такое решение могло бы вполне базироваться на общей неприязни к такому методу создания филиалов. Однако последствия приобретения предприятий носят сложный характер, поэтому необходимо учитывать расходы и выгоды от этого. Как правило иностранные фирмы приобретают местные дочерние предприятия, для того чтобы объединить свои возможности в области проектирования продукции и производства с возможностями местного предприятия в области распределения.^{28/} После приобретения предприятия может быть произведено изменение видов продукции и полностью перестроены производственные мощности. Если придерживаться такой модели, то приобретение предприятия должно привести к более эффективному использованию ресурсов в местной экономике. Вопрос, передаются ли какие-либо выгоды от возросшей производительности труда в местную экономику, т.е. потребителям или государственным сборщикам налогов или рабочей силе, является отдельным вопросом, требующим отдельного решения. В некоторых случаях иностранец может присваивать прибыль, особенно, если этот вид продукции хорошо известен и имеет знак качества. Однако в других случаях прибыль может делиться: уровень заработной платы в приобретенных фирмах может увеличиться; могут возрасти местные доходы от налогов; а цены даже могут снизиться. Наличие возможностей такого порядка означает, что правило о том, что новые виды предприятий являются более предпочтительными, чем приобретение предприятий, должно применяться с осторожностью.

^{27/} См. Constantine V. Vaitsos, *Income Generation and Income Distribution in the Foreign Investment Model* (London, Oxford University Press) (еще не опубликована); и Sanjaya Lall, "Transfer-pricing by multinational manufacturing firms", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 35, No. 3 (August 1973).

^{28/} См. J. N. Stepford and L.T. Wells, *op. cit.*, pp. 106-113.

ТАБЛИЦА V.17. ДОЧЕРНИЕ КОМПАНИИ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ
396 ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ: ХАРАКТЕРИСТИКА СОБСТВЕННОСТИ И МЕТОДОВ СОЗДАНИЯ ФИЛИАЛОВ

Характеристика собственности ^{с/}	Дочерние компании 197		Дочерние компании 299 транснациональных корпораций, базирующихся в других странах, кроме Соединенных Штатов ^{а/}		Итого
	Число	Проценты	Число	Проценты	
Полная собственность	669	42,2	323	19,1	992
Владение большей частью собственности	238	16,3	377	22,3	635
Владение меньшей частью собственности	450	28,4	649	38,4	1 099
Доля владения не установлена	207	13,1	340	20,1	547
Итого	1 564	100,0	1 689	100,0	3 273
Методы создания филиалов					
Присобретены как выгодные и перспективные предприятия	870	54,9	991	58,7	1 861
Новые создания	567	35,8	476	28,2	1 043
Методы создания не установлены	147	9,3	222	13,1	369
Итого	1 584	100,0	1 689	100,0	3 273

Источники: На основе "Многонациональные предприятия в развивающихся странах: анализ национальных целей и наци. национальной политики", доклад подготовлен для ЮНЕСКО Раймондом Вермоном.

а/ Данные охватывают период до 1968 года.

б/ Данные охватывают период до 1970 года.

с/ Данные на период учреждения.

Осторожный подход к приобретению предприятий особенно необходим в свете другой проблемы, с которой, как правило, сталкиваются развивающиеся страны, а именно проблемы допуска деятельности большого числа конкурентов в рамках ограниченного национального рынка. Эта проблема проявляется в своей самой острой форме в отраслях промышленности, которые располагают крупным производством с большим потенциалом и получили высокую степень покровительства со стороны развивающейся страны. Там, где существуют оба эти условия, бизнесмены могут создавать контролируемые заводы, которые являются прибыльными в смысле частных доходов, даже если они работают далеко не на полную мощность и при высоких затратах.^{29/} Не всегда легко найти выход из такого положения, но ключ к такому решению часто лежит в сокращении торговых барьеров.

В рамках данной публикации не входит обсуждение даже простейших правил, которыми могут руководствоваться развивающиеся страны в своем выборе соглашений с иностранными предприятиями. Какие правила будут более подходящими для страны — это деликатный вопрос, и ответ на него будет зависеть от условий данной страны и от ее системы ценообразования.

Продукция и технология

Проблема выбора соответствующих взаимных связей для приобретения иностранного капитала, технологии и рынка сходится в различных пунктах с проблемой выбора соответствующих видов продукции и технологии; эта проблема изучена Р. Верноном в докладе, подготовленном для ЮНИДО. Как ученые, так и лица, определяющие политику, озабочены тем, что принадлежащие иностранным компаниям предприятия могут пытаться внедрять без соответствующей адаптации продукцию и процессы, которые первоначально были разработаны для их внутренней экономики. Не требующие смазки рубашки можно внедрять там, где имеется избыток прачечных, а конвейеры — там, где имеется много рабочих.

Что касается промышленных процессов, то имеются очевидные опасения относительно того, что принадлежащие иностранным компаниям предприятия будут относиться к делу с некоторой степенью предубеждения. В некоторых случаях инженеры, по-видимому, выбирают в основном такую технологию, которая способствовала выработке у них пристрастного отношения к процессам, требующим интенсивных капиталовложений.^{30/} Но в настоящее время с накоплением опыта работы на местах стало ясно, как отмечала Группа известных лиц Организации Объединенных Наций, что транснациональные корпорации выступают обычно за очень сложную производственную технологию, хотя отмечается определенная степень адаптации к местным условиям.^{31/} Трудно ответить на вопрос, является ли такая адаптация более интенсивной, чем адаптация, которую бы предприняло предприятие, находящееся в местном владении, причем, факты свидетельствуют о самых различных направлениях.^{32/} Главным фактором, очевидно, определяющим степень относительного использования факторов, влияющих на работу предприятия, являются масштабы производственных операций — фактор, который имеет гораздо большее значение, чем фактор владения. При расширении масштабов существующая технология имеет тенденцию к большей интенсификации капитала; это может также служить фактором экономии в отношении как к капиталу, так и к рабочей силе. Другой урок, извлеченный из опыта в данной области, заключается в том, что некоторые виды рабочей силы — контролирующий персонал, инспекторы и ремонтные рабочие — не имеются в достаточном количестве в развивающейся экономике, их даже меньше, чем капитала. Поэтому сравнения на основе упрощенных соотношений капитал/рабочая сила, вероятно, введут в заблуждение тех, кто занимается разработкой политики.

^{29/} Для более подробной дискуссии на данную тему см. Ian Little, Tibor Scitovsky and Maurice Scott, Industry and Trade in Some Developing Countries (London, Oxford University Press, 1970), pp. 93-98 and 217-230.

^{30/} См. L. T. Helle, Jr., "Economic man and engineering man: choice of technology in a low-wage country", Public Policy, vol. 21, No. 3 (лето 1973 г.).

^{31/} В документе Г.Д. Ройбера в цитируемом месте, стр. 195, отмечается определенная техническая адаптация приблизительно на 30% от всех обследованных предприятий, находящихся под иностранным контролем.

^{32/} См. НИИТАР, The Transfer of Technology and the Factor Proportions Problem: The Challenges and Hazards, НИИТАР Research Report No. 10 (1971).

Другое важное замечание, сделанное Р.Верноном, заключается в том, что степень чувствительности к стоимости, связанной с местными факторами, и к возможностям, которые проявляются на предприятиях, принадлежащих иностранному капиталу, при освоении технологии отчасти зависит от факторов конкурентной борьбы. В случае, когда для выживания предприятия уделяется первостепенное внимание себестоимости и ценам, степень адаптации будет высокой; там, где первоочередное внимание уделяется вопросам качества, будет гораздо меньше склонности заниматься производственными процессами. Это предполагает, что когда правительство следует курсу политики, который ограничивает конкуренцию цен на местном рынке, одним из видов расходов, ложящихся на экономику, является меньшая степень адаптации.

Это наблюдение ведет к конечному пункту, который является наиболее важным. Пристрастие транснациональных корпораций к процессам, связанным с интенсивными капиталовложениями, можно отчасти отнести за счет политики самих развивающихся стран. Системы освобождения от налогов, основанные на количестве инвестированного капитала; положения, позволяющие бесповоротный импорт средств производства; и положения, которые поднимают стоимость местной рабочей силы за пределы ее максимальной отдачи - все это создает условия, способствующие неэкономичному использованию капитала. В таких случаях, возможно, следует пересмотреть политику, которая способствует такому предпочтению.

В своих усилиях стимулировать разработку продукции и процессов, соответствующих окружающей среде, развивающиеся страны иногда пытаются убедить предприятия, принадлежащее иностранным компаниям, провести исследования и разработку на месте. Однако основная часть исследовательских работ и разработки, финансируемых транснациональными корпорациями, выполняется контролирующей корпорацией или в стране, где она основана. Например, в 1966 году было использовано за границей^{33/} лишь 6% от общего бюджета, предназначенного для проведения исследовательских работ и разработок транснациональными корпорациями, основанными в Соединенных Штатах и занятыми в обрабатывающей промышленности. Сомнительна также ценность передачи специальных знаний, имеющихся на месте, для проведения первоначальных исследований и развития в филиале, принадлежащем иностранной компании. Помимо выплаты зарплаты местному персоналу и выплаты налогов, выгоды от такой работы будут, очевидно, использованы в основном самим предприятием.

Следует рассмотреть вопрос о том, каким образом можно использовать скудный исследовательский опыт, чтобы он обеспечил наибольшую отдачу для местной экономики. Учитывая, что проведение исследовательских работ и разработок внутри филиала, принадлежащего иностранной компании, может не обеспечить значительную отдачу в социальном плане, некоторые развивающиеся страны обратились к варианту создания исследовательских институтов, субсидируемых правительством. Однако институты подобного рода иногда приводили к печальным результатам и символе достижения промышленных целей.^{34/} Работа подобных институтов может быть не связана с нуждами страны; и, если она даже и связана, местные предприятия могут не пойти на риск применения таких результатов исследований. Редким исключением все еще остается тесное сотрудничество между учеными, государственными официальными лицами и сельскохозяйственными и промышленными предприятиями. По-видимому, каждая сторона не в состоянии оценить долгосрочные выгоды для промышленного прогресса, которые, несомненно, будут извлечены из такого сотрудничества.^{35/} В главе VII более подробно рассматриваются возможные выгоды от проведения исследовательских работ на месте для экономического развития.

^{33/} См. Multinational Corporations in World Development, p. 50.

^{34/} См. Employment Implications of Industrialization, p. 41; and P. S. Johnson, Co-operative Research in Industry (New York, John Wiley, 1973), глава X.

^{35/} См. Development Co-operation, 1973 Review, p. 165.

Контроль на первоначальной стадии

Каким бы ни было соглашение между развивающейся страной и иностранным инвестителем, важно, чтобы а) развивающаяся страна при заключении соглашения не брала на себя никаких долгосрочных обязательств по отношению к иностранной компании; и б) чтобы развивающаяся страна была готова к систематическому руководству деятельностью компонентов ее экономики, находящихся под иностранным контролем. Одна из причин такого подхода заключается в том, что как правительство, так и иностранные фирмы должны пройти через период ознакомления и перестройки на ранних стадиях деятельности фирмы. Вначале ни предприятие, ни правительство не в состоянии точно оценить свои возможности или риск. Цель контроля заключается в том, чтобы обеспечить адаптацию предприятий, принадлежащих иностранным компаниям, к местным условиям и постоянное получение местной экономикой своей доли доходов, например, посредством реинвестирования прибыли.

На практике возникает, конечно, весьма реальные препятствия на пути применения такой политики. Обычно на развивающиеся страны оказывается давление, чтобы добиться от них ряда долгосрочных обязательств по отношению к предприятиям, принадлежащим иностранным компаниям.^{36/} Как только развивающаяся страна во время заключения соглашения выразит свое желание взять на себя долгосрочные обязательства в отношении одного иностранного предприятия, она быстро оказывается в положении, когда она вынуждена вести переговоры с каждым подобным предприятием, поскольку каждое предприятие пытается добиться тех же преимуществ, которые ранее были предоставлены другим предприятиям. Если одно иностранное предприятие получило освобождение от выплаты налогов на определенный период времени, то другие, несомненно, будут требовать того же. Данная одному предприятию гарантия в том, что оно будет иметь право на местную монополию или эмбарго на конкурентный импорт, или что оно может импортировать свое капитальное оборудование и промежуточные продукты беспомешно в течение оговоренного ряда лет, порождает требования со стороны других на аналогичные гарантии.

Несомненно страны смогли избежать такого затруднительного положения путем простого ограничения таких дискреционных возможностей в соответствии с их местным законодательством. Возможно, что трудно следовать такому курсу политики, в особенности, если соседние страны предлагают конкурентные возможности иностранным предприятиям на более либеральных условиях. Соответственно политика отказа от переговоров в индивидуальном порядке с иностранными предприятиями относительно условий соглашения может потребовать общих действий со стороны группы развивающихся стран в отдельном районе, таком, как Западная Африка или Южная Азия.

Однако даже без региональных соглашений развивающаяся страна все же может избежать отдельных переговоров с иностранными инвесторами по таким вопросам, как подоходный налог и импортные гарантии. В нескольких исследованиях высказывается предположение, что перспективные иностранные инвесторы не придадут большого значения подобным гарантиям и освобождению от налогов, как считают развивающиеся страны.^{37/} Для некоторых отраслей промышленности освобождение от налогов является, конечно, решающим фактором и процессе привлечения иностранных инвестиций. Это касается, в частности, предприятий, созданных в странах с очень низкими налоговыми ставками, с тем чтобы использовать дешевую местную рабочую силу для переработки продукции, предназначенной для других рынков. Но эти инвестиции представляют все же небольшой процент от общего количества, и есть все основания к тому, чтобы решать вопрос о специальных нуждах не путем проведения отдельных переговоров, а путем разработки общих положений.

^{36/} См. Г.Л. Ройбер, в цитируемом месте, стр. 124-127, где в качестве примера приводятся получившие широкое распространение налоговые льготы, снятие импортных пошлин и гарантии недопущения конкуренции со стороны импорта, которые развивающиеся страны предоставили предприятиям, принадлежащим иностранным компаниям.

^{37/} См. работу Г.Л. Ройбера, в цитируемом месте, стр. 128, где критически рассматривается этот вопрос, как и в различных других аналогичных исследованиях. См., например, КНИТАР, "The transfer of technology: economics of offshore assembly", UNITAR Research Report No. 11 (1971), p. 24. Также Business International, Report to the Inter-American Development Bank: A Study of Multinational Companies (Washington, D.C., 1968), p. 18.

Одна из областей, которую должны контролировать правительства развивающихся стран, - область, касающаяся налога на корпорации. Поскольку новые предприятия часто освобождаются от налогов в начале своей деятельности, развивающиеся страны в течение этого периода обычно не принимают во внимание финансовые показатели таких предприятий. Это в силу различных причин опасная практика. Когда в конечном счете появляется обязательство о выплате налогов, размер и характер этих обязательств тесно связывается с финансовыми показателями предприятия за период, в течение которого оно было освобождено от налогов. Эта взаимосвязь очевидна, если транснациональные корпорации имеют привилегию переноса потерь в первые годы своей деятельности на последующие налоговые периоды. Но эта связь существует даже тогда, когда не имеется привилегии переноса расходов. Амортизационная сумма, взимаемая с амортизируемых фондов, будет зависеть от стоимости активов, первоначально проведенных в книгах. Сумма процентов, подлежащая вычету как деловые расходы, будет зависеть от того, сочтут ли настоящей задолженностью сделку, которая привела к процентному обязательству. Эта проблема имеет особо важное значение, когда филиал берет ссуды от своего основного общества, поскольку в таких случаях иногда можно оправдать развивающуюся страну, когда она рассматривает сделку как эквивалент обыкновенной инвестиции, не подлежащей вычетам процентов. Формулы трансфертного образования цен, формулы оплаты за право разработки недр и административных счетов между филиалами, которые получают развитие в годы становления, со временем потребуют определенного законного оформления лишь в силу их последовательного применения. Таким образом, первые годы эксплуатации предприятия, находящегося под иностранным контролем, могут быть решающими для обеих сторон в качестве основы для обеспечения совместного взаимопонимания и модуса вивенди между правительством страны-получателя и предприятием.

Контроль за деятельностью предприятий, находящихся под иностранным контролем, не должен ограничиваться налоговыми вопросами. Как правило, предприятия, принадлежащие иностранным компаниям, могут расширять свою деятельность в развивающейся стране, если это в их интересах, но такое расширение порождает множество вопросов. Одним из подобных вопросов является вопрос использования местных материалов в процессе обработки. Предприятие, принадлежащее иностранной компании, может неохотно пойти на использование местных материалов на ранних стадиях эксплуатации в силу экономических или финансовых причин.

Имеются другие причины, в силу которых невозможно использовать местные ресурсы. Когда предприятие, находящееся под иностранным контролем, закупает материалы или компоненты у филиала в другой стране, то доходы транснациональной системы, к которой оно принадлежит, могут увеличиваться; это обычно наблюдается в фармацевтической, автомобильной и электронной промышленности. Кроме того, нельзя не учитывать экономические преимущества закупок у хорошо проверенных и известных клиентов.

Однако в таблице V.18 указывается, что филиалы транснациональных корпораций в области обрабатывающей промышленности покупают по существу значительную долю материалов и оборудования на местах. Подсчитано, что сумма, непосредственно выплаченная филиалами американских компаний в Латинской Америке, составила 14,7% от общей стоимости сбыта в 1957 году. К 1966 году сумма этих выплат иностранными компаниями уменьшилась почти наполовину и составила лишь 7,8% от общей суммы стоимости сбыта. Это компенсировалось увеличением доли материалов и оборудования, закупленных на местах, с 54,9 до 60,2 процента. На основании этих данных появляется соблазн сделать два вывода: во-первых, что большая доля общей стоимости производства этих филиалов обрабатывающей промышленности представляет собой добавленную стоимость в рамках развивающейся страны; во-вторых, что увеличивающаяся доля общей стоимости производства является добавленной стоимостью в рамках развивающейся страны. Однако ни один из этих выводов не является верным. Ошибка заключается в том, что материалы и оборудование, закупаемые на месте, могут импортироваться фирмами, не принадлежащими иностранным компаниям, или, если они производятся на месте, могут содержать очень большой процент импортных компонентов.

ТАБЛИЦА V.18. СУММЫ РАСХОДОВ, ВЫПЛАЧИВАЕМЫЕ ФИЛИАЛАМИ КОМПАНИЙ СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ В ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКЕ В ОБЛАСТИ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КАЧЕСТВЕ ДОЛИ ОТ ОБЩЕЙ СТОИМОСТИ СЫТА В 1957 И 1966 ГГ.

	1957 г.	1966 г.
<u>Общая стоимость сыта</u>	100,0	100,0
<u>Расходы на месте</u>	85,3	92,2
Материалы и оборудование	54,9	60,2
Заработная плата и оклады	19,7	16,5
Местные налоги и прочие расходы	14,7	19,5
<u>Заграничные платежи</u>	14,7	7,8

Источники: На основе работы Г.Л. Ройбера, Private Foreign Investment in Development (Oxford, Clarendon Press, 1973), таблица 5.8.

Проведенное Ройбером выборочное обследование отдельных инвестиционных проектов в обрабатывающей промышленности, осуществленных транснациональными корпорациями в развивающихся странах, представляет собой ценность, поскольку оно показывает относительную важность расходов в общем сыте по трем видам проектов.

ТАБЛИЦА V.19. СРЕДНЯЯ ВЕЛИЧИНА РАСХОДОВ В КАЧЕСТВЕ ДОЛИ ОТ ОБЩЕЙ СТОИМОСТИ СЫТА В ВЫБОРОЧНЫХ ПРОЕКТАХ ОБСЛЕДОВАНИЯ РОЙБЕРА (в процентах)

	Всего по выборочным проектам	Тип проекта		
		С ориентацией на экспорт	Развитие рынков ^{а/}	По инициативе правительства ^{б/}
Общая стоимость сыта	100,0	100,0	100,0	100,0
Натуральные материалы	35,7	17,6	37,1	46,3
Заработная плата и оклады	12,5	7,8	15,7	12,0
Налоги и социальные льготы	13,4	8,4	20,2	10,1
Итого	61,6	33,8	73,0	68,9
Прочие расходы (импорт, оборудование, заку- емое на месте, прибыли, амортизация и т.п.)	38,4	66,2	27,0	31,1

Источники: На основе работы Г.Л. Ройбера, Private Foreign Investment in Development (Oxford, Clarendon Press, 1973), таблица 5.9.

а/ Продукция проекта предназначена главным образом для сыта в стране, в которой он осуществлен.

б/ Инвестиции осуществляются по инициативе правительства принимающей страны, как правило, в ответ на определенные правительственные субсидии.

В таблице V.19 показано, что наиболее важный вывод относился к различиям между инвестиционными проектами с ориентацией на экспорт и проектами, которые классифицируются как проекты развития рынков, и проекты, инициаторами которых выступают правительства. Расходы финансов на местные иностранными филиалами на материалы, заработную плату и выплату налогов сравнительно выше для проектов развития рынков и проектов, инициаторами которых выступает правительство, чем для инвестиций с ориентацией на экспорт. Для других типов иностранных инвестиций характерна, по-видимому, более слабая связь между проектами с ориентацией на экспорт и местной экономикой, и Ройбер делает вывод, что проекты с ориентацией на экспорт "обладают некоторыми характеристиками добывающих отраслей промышленности, в данном случае решающим фактором являются скорее поставки дешевой рабочей силы, а не поставки дешевого сырьевого материала".^{38/} В главе IV отмечалось, что основным стимулом для капиталовложений со стороны транснациональных корпораций являлась забота об обеспечении будущих поставок сырьевых материалов. С учетом этого был предпринят ряд проектов с ориентацией на экспорт, связанных с предэкспортной переработкой сырьевых материалов.

Когда правительства принимают решение о разработке программы, требующих более тесной связи фирм, находящихся в иностранном владении, с местной экономикой, то такие программы могут принимать различные формы. Для различных подходов характерным является требование к прогрессивному увеличению процента добавленной стоимости к продукции, производимой на месте, или запрет на импорт конкретных видов товаров. Каждый подход имеет свои преимущества и недостатки и требует тщательного изучения. Однако одним из важных соображений является степень согласования правительствами своих целей для увеличения доли добавленной стоимости, приходящейся на местные компоненты, с требованиями того, чтобы это увеличение происходило за счет продукции национальных фирм. В автомобильной промышленности такое согласование требований иногда приводило автомобильные компании, принадлежащие иностранному капиталу, к необходимости принятия на себя ответственности за интенсивное обучение сети местных поставщиков, что, по-видимому, привело к благоприятным результатам для национальной экономики.^{39/}

Цель многих развивающихся стран заключается в том, чтобы обязать иностранные предприятия использовать их местные филиалы скорее в качестве основной экспортной точки, а не просто как производителя для местного рынка. Для того чтобы стать одной из основных экспортирующих фирм, филиал должен существенно увеличить производительность предприятия, а это может привести к нарушению равновесия экономики развивающейся страны. Тем не менее, в различных развивающихся странах предприятия, первоначально предназначенные для обеспечения местного рынка, были успешно превращены в основные экспортирующие филиалы транснациональных корпораций. В настоящее время такая структура стала обычной, например, в транснациональных автомобильных корпорациях.^{40/}

Учитывая то значение, которое развивающиеся страны придают увеличению экспорта и созданию занятости, вполне понятно, что они в то же время не всегда настаивают на достижении других целей. Например, в развивающейся стране может быть построена фабрика, принадлежащая иностранным компаниям, для переработки импортных товаров для реэкспорта. За последние годы увеличилось количество и удельный вес такого рода предприятий в связи с наличием дешевой

^{38/} См. Г.Л. Ройбер, в цитируемом месте, стр. 152.

^{39/} См. Г.Л. Ройбер, в цитируемом месте, стр. 206. Местные поставки обучались приблизительно на 20% в общей сложности 70 проектов, находящихся под иностранным контролем и рассматриваемых в данном исследовании.

^{40/} См. L. T. Wells, Jr., "Automobiles", in Mr. Business and the State: Changing Relations in Western Europe, Raymond Vernon, ed. (Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1974).

рабочей силы в некоторых развивающихся странах,^{41/} и соответственно некоторые страны рассматривают в настоящее время вопрос о том, как ограничить анклавообразный характер операций этих предприятий. Руководство некоторых из этих предприятий в конечном счете примет решение об обеспечении большей части своих материалов из местных источников лишь для поддержания хороших деловых отношений. Однако возможно также, что некоторые руководители будут налагать ограничения на закупки на месте, исходя из реальных или предполагаемых соображений, что местные материалы дороги или неоднородны по качеству. В таком случае развивающаяся страна может столкнуться с болезненной задачей вынести решения относительно того, приемлема ли для экономики деятельность иностранных предприятий с анклавообразными характеристиками.

Принятие решений

Несмотря на неоднократное подчеркивание необходимости уделять внимание гибкости, следует признать, что основную опасность представляет разный подход в каждом отдельном случае. Одной из проблем является коррупция. При отсутствии нормы государственная власть будет применяться избирательно, а это прокладывает путь к коррупции. Второй проблемой является стоимость анализа. Для правительства может быть нецелесообразно анализировать каждое предложение иностранного источника о строительстве или приобретении предприятия в рамках национальной экономики.

По этим причинам там, где это возможно, предпочтение будет отдаваться решениям, основанным на общепринятых положениях, а не решениям, принимаемым в каждом отдельном случае. Однако эти положения должны учитывать сложность обстановки. При выборе различных форм иностранных связей, например, филиала, полностью принадлежащего иностранному капиталу, совместного предприятия или долевого участия, одни из критериев для обоснования решения при отсутствии полного анализа будут дефицитные факторы, которые предполагается обеспечить за счет иностранных источников. Например, если дефицитным фактором является технологическая информация, то необходимо установить, имеет ли эта информация конкретный характер по отношению лишь к отдельным фирмам (как наблюдается в производстве некоторых патентованных медикаментов) или она предоставляется всем фирмам в данной отрасли промышленности (как при плавке алюминия) или даже в еще более широких масштабах предоставляется инженерно-техническим специалистам за пределами данной отрасли (как это наблюдается на цементных заводах). Очевидным следствием является тот факт, что чем более широкое распространение получает необходимая технология, тем дешевле обходится получение технологии отдельно от прав на владение.

Развивающаяся страна обычно может расширить возможности своего выбора, если она в состоянии и готова приложить значительные усилия в деле сбора максимального количества информации относительно технологии, финансовых возможностей и рыночных условий, которые существуют за границей. Хотя справедливость этого предположения подтверждена примером Японии на протяжении столетия или более, лишь несколько других стран последовали ее примеру по нескольким причинам. Имеются скудные специальные ресурсы, в частности, квалифицированный персонал и доступ к информации. Высока стоимость сбора и поглощения большого притока информации из иностранных источников. Если усилия связаны с нонандированием обученного персонала за границу, то имеется риск, что эти люди никогда не вернутся. В лучшем случае такие усилия следует прилагать в течение длительного периода времени, прежде чем они начнут давать результаты. И когда подобные усилия обеспечат полезные данные, останется проблема применения такой информации для производственных целей. Тем не менее, применяя одно или другое средство, необходимо разрабатывать политику укрупнения информационной базы страны наряду с разработкой положений, определяющих порядок вынесения решений до тех пор пока не появится соответствующая стратегия.

^{41/} Краткое изложение примеров см. в работе G. K. Helleiner, "Manufactured exports from less-developed countries and multinational firms", *European Journal*, март 1973 г., стр. 21-47.

На основании рассмотренных выше национальных курсов политики яствует, что развивающиеся страны могут оказаться в лучшем положении в смысле получения выгод от частных иностранных инвестиций, если они сотрудничают между собой в определенных ключевых областях. В число возможных областей подобного сотрудничества может входить обучение официальных лиц государственных учреждений, отвечающих за проведение политики по отношению к транснациональным корпорациям, согласование национальной политики и сбор, а также анализ информации о деятельности транснациональных корпораций. Эти важные аспекты рассматриваются подробно в главе IX.

VI. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ И СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ

Преобладание сельскохозяйственного сектора в экономической структуре той или иной страны в свое время рассматривалось как структурная характерная черта отсталости в плане дохода на душу населения, распределения дохода, экономического роста и т.д. Более того, тот факт, что развитые страны прошли через этапы, на которых объем сельскохозяйственного производства уменьшался по отношению к промышленному производству и третьему сектору, служил лишь веским эмпирическим доводом в пользу утверждения о том, что быстрое экономическое развитие может иметь место только при широких структурных изменениях в развивающихся странах. Исторически многие развивавшиеся страны придерживались мнения, что структурные изменения могут осуществляться двумя путями — либо имеющиеся экономические ресурсы должны передаваться из сельскохозяйственного сектора в промышленный сектор, либо прибыль сельскохозяйственного производства должна каким-то образом экспроприироваться и использоваться для субсидирования промышленной инфраструктуры и обрабатывающего сектора. В определенной мере сельскохозяйственный сектор рассматривался как основа, от которой следует отталкиваться в процессе индустриализации и быстрого экономического роста.

В 1970-е годы начал получать распространение новый взгляд на экономическое развитие. В нем подчеркивалась взаимосвязь всех экономических единиц и необходимость интегрированного роста ряда более широких экономических и социальных целей в качестве необходимых условий для высоких темпов всеобщего роста.^{1/} Несомненно, оба подхода пригодны; выбор того или иного подхода зависит от конкретных обстоятельств. Эти подходы можно оценить только с той точки зрения, насколько точно они учитывают и предсказывают фактическое движение измеримых экономических переменных величин. С точки зрения общей политики проблема заключается в том, как влиять на инвестиции в различные отрасли промышленности, и тут проведение различия между "сельскохозяйственной" и "промышленной" политикой не очень уместно. В докладе, подготовленном для КНИДО г-ном П.Стритеном, говорится:

"Даже в общих чертах речь идет о выборе не между промышленностью и сельским хозяйством, а между проектами и комплексами проектов, многие из которых, такие, как проекты по переработке местного сырья, находятся на стыке промышленности и сельского хозяйства. Первоочередное внимание должно уделяться форме индустриализации, которая соответствует стратегии перестройки сельского хозяйства".

Поэтому анализ в данной главе сосредоточивается на вопросе о том, какой вклад может сделать промышленность и дальнейший рост и развитие деятельности, связанной с сельским хозяйством^{2/}

^{1/} См. Официальные отчеты Экономического и Социального Совета, пятнадцатая сессия, Приложение В 4, стр. 9.

^{2/} В данной главе под сельским хозяйством понимается скотоводство, лесное хозяйство, охота и рыболовство, если не оговорено иначе.

Во-первых, будет дана оценка текущему мировому продовольственному кризису и будут обсуждены его последствия для сельскохозяйственной политики и политики развития. Затем будет рассмотрен вопрос о том, какое влияние зеленая революция оказала на промышленность. Особое внимание будет уделяться агропромышленным отраслям производства и имеющим большое значение потокам товаров, которыми обмениваются сельское хозяйство и промышленность. И, наконец, будут кратко рассмотрены пути, при помощи которых промышленность может оказывать помощь сельскохозяйственному развитию.

А. МИРОВОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ КРИЗИС

На смену оптимизму относительно продовольственного положения в мире, вызванного зеленой революцией в конце 1960-х годов, пришли беспокойство и пессимизм. Отчасти это естественный результат тех трудностей, которые имели место на более широком экономическом фронте (инфляция, денежные проблемы, нехватка энергии и т.д.). Однако главная причина этих опасений коренится в серьезном сокращении объема сельскохозяйственной продукции после 1971 года, который был рекордным по производству сельскохозяйственной продукции. В результате этого уменьшились мировые запасы злаков и зерна, что поставило развивающиеся страны перед необходимостью все больше полагаться на текущий объем сельскохозяйственной продукции. Уменьшение объема сельскохозяйственного производства будет теперь иметь прямые последствия в развивающихся странах. Цель данного раздела заключается в том, чтобы сделать обзор текущего состояния дел в развивающихся странах.

В таблице VI.1 дается индекс общего производства продовольствия за период с 1969 по 1973 год. Неблагоприятные погодные условия в 1972 г. привели к уменьшению общего мирового производства продовольствия за этот год, что особенно поразительно, поскольку это уменьшение явилось результатом увеличения производства в развивающихся странах, которое было сведено на нет уменьшением производства по развитым странам. Цифры производства на душу населения указывают на серьезность этой проблемы. В развивающихся странах, взятых в целом, производство продовольствия на душу населения в 1972 году очень незначительно превышало средний уровень за период с 1961 по 1965 год. Производство продовольствия на душу населения в странах Дальнего Востока в 1972 г. было на 4% ниже среднего индекса за период 1961-1965 годы. Хотя уменьшение показателей общего производства и производства на душу населения указывает на серьезность положения, в них нет ни малейшего намека на чрезвычайно бедственное положение некоторых из этих стран. Так, например, потребовались широкие международные меры по борьбе с голодом в африканских странах Сахельской зоны и в Бангладеш.

Наряду с плохими урожаями во многих развивающихся странах в 1972 г. наблюдался соответствующий рост спроса на импорт продовольствия в том же году.

ТАБЛИЦА VI.1. **ИНДЕКС ПРОИЗВОДСТВА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ ПО РЕГИОНАМ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ ГРУППАМ, 1969-1973 ГГ.**
(Средняя цифра за 1961-1965 гг. принимается за 100)

Регион или экономическая группа	Общее производство продовольствия					Производство продовольствия на душу населения				
	1969	1970	1971	1972	1973 (предварительно)	1969	1970	1971	1972	1973 (предварительно)
<u>Развитые страны с рыночной экономикой</u>										
Западная Европа	115	117	122	121	124	109	111	115	113	115
Северная Америка	115	113	124	122	126	107	104	113	110	112
Страны Океании	123	121	129	127	139	110	107	111	108	116
<u>Страны с централизованной плановой экономикой</u>										
Восточная Европа и СССР	123	130	132	133	144	115	121	123	122	131
Азия	116	122	125	123	127	104	107	108	105	107
<u>Развивающиеся страны</u>										
Африка	118	120	125	126	122	102	102	103	101	95
Дальний Восток	118	124	125	120	132	102	104	102	96	103
Латиноская Америка	120	126	127	128	133	102	103	101	100	100
Ближний и Средний Восток	122	124	129	138	131	103	102	103	107	99
<u>Все развитые страны</u>										
	118	121	127	126	132	111	112	117	115	120
<u>Все развивающиеся страны</u>										
	116	123	125	125	130	103	105	104	101	103
<u>По всем странам мира</u>										
	118	121	126	125	131	106	106	108	105	106

ИСТОЧНИК: На основе "Preliminary assessment of the world food situation: present and future" (E/CONF.65/PAEP/6), table 1-1.

ТАБЛИЦА VI.2. МИРОВЫЕ ЗАПАСЫ ЗЛАКОВ: ПРОИЗВОДСТВО, ИМПОРТ И ТОВАРНЫЙ
ОСТАТОК ОСНОВНЫХ ЭКСПОРТИРУЮЩИХ СТРАН, 1971/72-1973/74 ГОДЫ
(в млн. тонн)

Злаки	1971/72 г.	1972/73 г.	1973/74 г. (прогноз)
Пшеница			
Производство	343,9	337,1	367,9
Импорт ^{а/}	52,7	67,6	63,5
Развитые страны	23,1	34,5	23,5
Развивающиеся страны	29,6	33,1	40,0
Товарный остаток основных экспортирующих стран ^{б/}	48,8	29,0	20,7
Кормовое зерно^{с/}			
Производство	651,4	633,5	674,6
Импорт	47,4	55,4	61,8
Развитые страны	40,9	45,4	47,1
Развивающиеся страны	6,5	10,0	14,6
Товарный остаток основных экспортирующих стран ^{д/}	55,6	39,6	31,8
Рис (обрушенный)			
Производство ^{е/}	206,3	195,6	213,0
Импорт ^{е/}	7,7	7,6	...
Развитые страны	1,6	1,4	...
Развивающиеся страны ^{е/}	6,1	6,2	...
Товарный остаток основных экспортирующих стран ^{з/}	8,2	4,8	...

ИСТОЧНИКИ: Статистические данные по пшенице и зерну вальты из доклада ФАО "Report of the seventeenth session of the Intergovernmental Group on Grains to the Committee on Commodity Problems", Rome, April 1974 (OSR/74/10); статистические данные по рису главным образом вальты из доклада ФАО о рисе 1973/74 г. (Рис, 1974 г.).

^{а/} Включая пшеничную куку в пересчете на пшеничное зерно.

^{б/} Австралия, Аргентина, Европейское Экономическое Сообщество, Канада, Соединенные Штаты.

^{с/} Рожь, ячмень, овес, кукуруза, сорго и просо, смешанное зерно.

^{д/} Австралия, Аргентина, Канада, Соединенные Штаты.

^{е/} Календарные годы 1971, 1972, 1973.

^{з/} Пакистан, Соединенные Штаты, Таиланд, Япония.

В таблице VI.2 указывается объем торговли продовольствием и соответствующее влияние этой торговли на мировые запасы. Как видно из таблицы, увеличение объема торговли пшеницей стало возможным благодаря ранее созданным запасам пшеницы в развитых странах. Самое большое увеличение импорта приходится на долю Союза Советских Социалистических Республик, который закупил 20 млн. тонн пшеницы и 10 млн. тонн кормового зерна в 1972/73 году.^{3/} Однако самым важным фактором является резкое уменьшение запасов пшеницы, зерна и риса в 1972/73 году. Прогнозы свидетельствуют о том, что запасы еще больше уменьшатся в 1973/74 году.

Согласно таблице VI.2 мировое производство риса уменьшилось на 5% в 1972 году; однако в Бирме и Таиланде, на которые приходится 30% экспортного рынка, производство риса уменьшилось на 10% и 13% соответственно. Производство риса в Бангладеш, Индии, Индонезии и Филиппинах не оправдало надежд. Жестокая засуха поразила Западную Африку. Кроме того, наблюдались плохие урожаи рыбы у побережья Перу и низкие урожаи земляных орехов в Южной Азии и в некоторых частях Африки, что привело к значительной нехватке белков. Однако, поскольку спрос оставался на очень высоком уровне, особенно в Западной Европе и Японии, происходил резкий рост цен, и такие главные товары, как рис, кормовое зерно и соевые бобы закупались из стран с низким доходом и у главных экспортеров, что привело к резкому снижению запасов этих продуктов.

За исключением наводнения в Пакистане и продолжительной засухи в африканских странах, расположенных в югу от Сахары, с точки зрения урожая 1973 г., кажется, был хороший год. Урожаи риса, возможно, были таковыми или даже превосходили урожаи 1971 г., в то время как увеличение производства пшеницы и кормового зерна оставалось по подсчетам 8% и 5% соответственно.

Несмотря на то, что погодные условия в первой половине 1974 г. не были плохими, этот год может оказаться критическим для многих развивающихся стран. Запасы продовольствия незначительны, и наблюдается нехватка химических удобрений главным образом из-за недиспользования мощности заводов по производству удобрений и нехватки нефтехимических продуктов. Более того, ограниченные поставки удобрений на мировой рынок приводят к тому, что страны с высоким доходом перебивают цены стран с низким доходом. Даже при хорошей погоде нехватка удобрений может снизить темпы роста сельскохозяйственного производства развивающихся стран с 3% до 1,5% или менее, что значительно ниже темпов прироста населения. Общее мнение таково, что в предстоящие несколько лет будет продолжаться ощущаться недостаток в поставках удобрений.

Имеется два фактора, порождающие дополнительный спрос на продовольствие: увеличение численности населения и растущие доходы на душу населения. Было много сказано об увеличении численности населения, но недостаточно о росте доходов на душу населения. Быстрый рост дохода на душу населения был особенно характерен для развитых стран, в то время как так называемый демографический взрыв главным образом имеет отношение к развивающимся странам. Поскольку прямо или косвенно потребляемые продукты (в виде мяса, молока и яиц) составляют большую часть

^{3/} Para. 1.10. "Preliminary assessment of the world food situation: present and future" (E/CONF.65/PNUP/6),

продовольственной энергии, потребляемой человеком, спрос на злаки можно использовать для измерения потребности в продовольствии во всем мире. Квазилинейное взаимоотношение между общим потреблением злаков и доходами на душу населения было показано в исследовании, проведенном Сельскохозяйственным департаментом Соединенных Штатов. В исследовании показывается, что ежегодное прямое или косвенное потребление злаков на одного человека возрастает примерно на 0,5 кг на каждые 2 доллара повышения ежегодного дохода на душу населения,^{4/} что объясняет крупный рост потребности в злаках, например, во Франции, в Федеративной Республике Германии, в Италии и Японии за последние годы. Поскольку желание потреблять больше животного белка в пище, видимо, является почти повсеместным, потребление животных белков растет быстрыми темпами наряду с доходом и покупательной способностью. Дополнительная нагрузка на мировые продовольственные ресурсы в связи с растущими доходами вымывается тем фактом, что по мере того как возрастают доходы, доля мяса животных, вскармливаемых зерном, особенно говядины, по-видимому, увеличивается, в то время как доля говядины, вскармливаемой травой, уменьшается.

Из всего сказанного выше явно вытекает одно последствие: крупное увеличение доходов в развитых странах, неизбежно связанное с повышением спроса на "косвенное потребление зерна", ведет к уменьшению запасов и росту цен на мировом рынке зерна, а также способствует дальнейшей нехватке продовольствия, возникающей в результате высокого роста численности населения в развивающихся странах. Таким образом, если мировое производство продовольствия не будет достаточно увеличено, для того чтобы остановить такую тенденцию, то большой разрыв между развитыми и развивающимися странами еще увеличится.

На основе довольно консервативных предположений относительно роста населения и валового национального продукта ФАО подсчитало, что мировой спрос на продовольствие в 1970-х и 1980-х годах будет расти темпами в 2,5% в год.^{5/} Сравнение этого прогноза с злотраполюцией роста производства за период с 1961 по 1973 г. показывает, что, хотя поставки продовольствия во всех странах мира, взятых в целом, возможно, будут удовлетворять спрос в 1980-х годах, для многих развивающихся стран положение будет очень трудным. Согласно этим тенденциям, к 1985 г. недостаток в развивающихся странах только одних злаковых культур может возрасти до размера в 85 млн. тонн ежегодно, и в случае сильного неурожая в одной крупной развитой стране этот недостаток во всем мире возрастет до размера в 140 млн. тонн ежегодно. При средней цене на 1973/74 год в 200 долл. за тонну это приведет к весьма поразительным расходам в размере порядка 30 млрд. долларов. Однако следует подчеркнуть, что вышеупомянутые факты не вызывают крупных изменений в политике правительств или в относительных ценах. Тем не менее, эта тенденция вызывает наибольшее опасения и для того, чтобы повернуть эту тенденцию в обратном направлении, будет необходимо значительно более быстрое увеличение выпуска сельскохозяйственной продукции в развивающихся странах.

Хотя текущий продовольственный кризис, вызванный плохими погодными условиями, ведет к повышению безотлагательных проблем для развивающихся стран по-прежнему вопросом дальнейшего решения остается вопрос о важной роли, которую играет сельское хозяйство во Второй десятилетии

^{4/} См. Iowa State University, Center for Agricultural and Economic Development, Alternatives for Balancing World Food Production and Needs (Ames, Iowa State University Press, 1967), p.7.

^{5/} "Preliminary assessment of the world food situation: present and future" (E/CONF.62/CONF/6), table 2-3.

организации Объединенных Наций по развитию и после. Этот вопрос можно поставить следующим образом: удовлетворит ли рост выпуска сельскохозяйственной продукции растущие потребности в продовольствии в развивающихся странах к концу Второго десятилетия развития? Хотя долгосрочные прогнозы на таком общем уровне делать рискованно, они могут быть использованы для указания областей, на которых необходимо будет сосредоточить национальную международную политику, направленную на обеспечение непрерывного экономического развития. Приведенный в данном разделе анализ будет основан на прогнозах, содержащихся в последнем докладе Организации Объединенных Наций о продовольственном кризисе.^{6/}

ТАБЛИЦА VI.3. ЭКСТРАПОЛИРОВАННЫЕ ИНДЕКСЫ СПРОСА НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ И ПРОИЗВОДСТВА ПРОДОВОЛЬСТВИЯ, 1985 ГОД

Регион или экономическая группа	Индексы (1969-1971 гг. = 100)		Ежегодные темпы роста, принятые для экстраполяции (в процентах)	
	Спрос	Производство	Спрос	Производство
<u>Развитые страны с рыночной экономикой</u>	126	143	1,5	2,4
<u>Страны с централизованной плановой экономикой</u>
Восточная Европа и СССР	132	168	1,8	3,5
Азия	159	146	3,1	2,6
<u>Развивающиеся страны</u>	172	146	3,7	2,6
Африка	177	145	3,9	2,5
Азия и Дальний Восток	167	143	3,5	2,4
Латиноамериканская Америка	171	152	3,6	2,9
Ближний и Средний Восток	186	157	4,2	3,1
<u>Все развитые страны</u>	127	151	1,6	2,8
<u>Все развивающиеся страны</u>	167	146	3,5	2,6
<u>Все страны мира</u>	145	150	2,5	2,7

Источники: На основе "Preliminary assessment of the world food situation: present and future" (E/CONF.65/7/Annex/6), table 2-8.

^{6/} См. "Preliminary assessment of the world food situation: present and future" (E/CONF.65/7/Annex/6).

В таблице VI.3 дается суммарная величина прогнозов спроса на продовольствие и производство продовольствия на 1985 год. Для более лучшей оценки этих прогнозов будет кратко рассмотрена методология, применяемая при их составлении. Прогноз спроса основан только на одном ряде предположений относительно роста населения и дохода для каждой из 132 стран, по которым проводилось исследование. Было принято, что относительные цены останутся неизменными. Предположения относительно роста валового внутреннего продукта и частных расходов на потребление (PCE) учитывают данные по фактическому росту в конце 1960-х годов и там, где возможно в 1970, 1971 и 1972 годах. Таким образом, в расчетах не учитывается недостаток энергии в 1973 г. и, исходя из этого, подсчеты могут иметь тенденцию к увеличению. Фактор роста населения составляет 0,9% от темпов роста спроса в развитых странах (общая величина 1,6%) и 2,7% в развивающихся странах (общая величина 3,7 процента).

В области предложения исходили из того, что технологические новшества в ведении сельского хозяйства будут по-прежнему внедряться примерно теми же темпами, что и в прошлом, и не будет происходить каких-либо крупных изменений в правительственной политике отдельных стран. При составлении прогнозов производства проводилось экстраполирование тенденций, наблюдаемых за определенный основной период. В данном случае основным периодом был выбран период с 1961 по 1973 г., а экстраполяция была основана на экспоненциальных темпах роста за этот основной период.

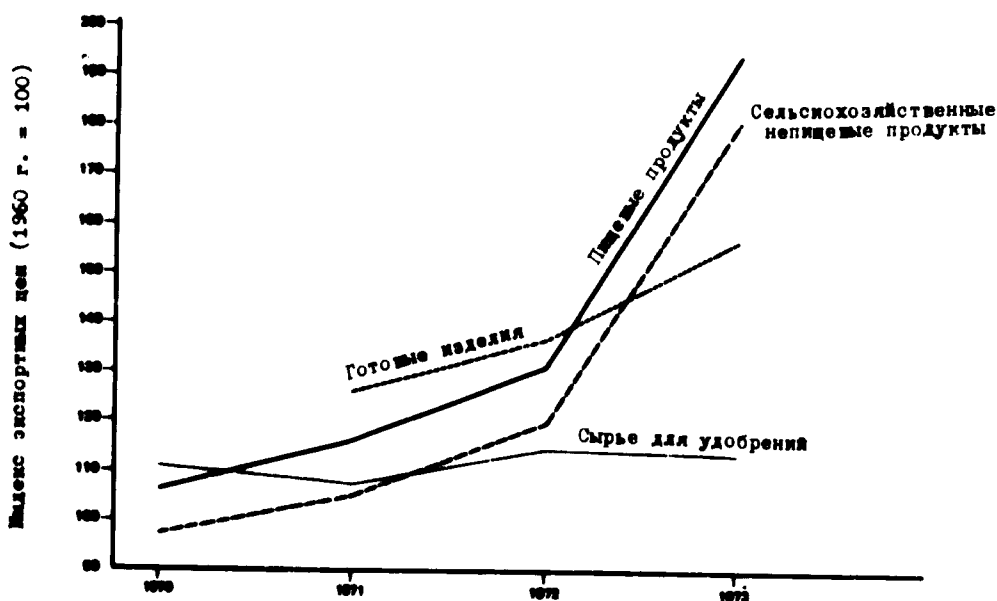
Несмотря на то, что в процедуре расчета несомненно имелось много недостатков, и цифры необходимо считать очень приблизительными, в результатах ясно отразилось действие широких факторов. Как указывается в таблице VI.3, более высокие темпы роста спроса на продовольствие в развивающихся странах имеют серьезные последствия. Поскольку крупным фактором, влияющим на рост спроса на продовольствие в развивающихся странах, является рост населения, из данного анализа ясно видно, что наиболее эффективными мерами борьбы с нехваткой продовольствия будут меры, которые учитывают данный аспект роста населения.

Наблюдающийся в настоящее время разрыв между спросом на продовольствие и предложением имеет ряд последствий для взаимосвязи между промышленностью и сельским хозяйством в развивающихся странах. Во-первых, более остро стала ощущаться необходимость в увеличении оказания поддержки сельскому хозяйству со стороны промышленности. Во-вторых, этот разрыв ограничивал в определенной степени поступление сельскохозяйственных сырьевых материалов на промышленные цели и сдерживал рост выпуска готовых продовольственных товаров и экспорта. Более того, от нехватки продовольствия страдает больше городское бедное население, чем сельское бедное население, и если в результате этого будет страдать промышленная рабочая сила, то это может иметь тяжелые последствия для производительности. Для достижения более гармоничного роста промышленности и сельского хозяйства политика и стратегия двух секторов должны быть интегрированы на уровне деревни, района, региона и на национальном уровне и более тесно связаны с общими целями по увеличению социального благосостояния. Чтобы обеспечить достаточные поставки продовольствия в сырьевых, идущих на удовлетворение растущего внутреннего и зарубежного спроса, необходимо согласовывать количественные целевые задания по ключевым сельскохозяйственным видам продукции с заданиями по ключевым видам промышленной продукции, а именно: по удобрениям,дохимикатам, сельскохозяйственному оборудованию, по переработке пищевых и непищевых продуктов. Для осуществления такого планирования возможно полезно использовать систему политики, программирования и

кредитирования, которая соотносит цели сельскохозяйственного выпуска с сопутствующими финансовыми и другими потребностями как в сельском хозяйстве, так и в обрабатывающей промышленности.

Резкий и неожиданный рост мировых цен на определенные продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, наблюдавшийся в первой половине Второго десятилетия развития, в значительной степени способствовал улучшению условий торговли сельскохозяйственной продукцией (см. рисунок I).

Рисунок I. Тенденция индексов экспортных цен на сырьевые товары и готовые изделия, 1970-1973 годы



Источники: На основе "Обзора мировой экономики, 1973 г.", часть II (E/5521).

Улучшение условий торговли привнесло пользу развивающимся странам тем, что у них создались экспортные излишки злаков, кофе, какао, мяса, шпоров, растительных масел, шерсти, хлопка, древесины и древесной кулфы. Виднее мировых экспортных цен сильно охладилось в пользу этих сельскохозяйственных видов продукции по сравнению с продукцией обрабатывающей промышленности. В результате этого началось ускоренное производство в сельскохозяйственном секторе. Однако ожидается, что в 1974 и 1975 годах в силу возросшего выпуска продукции произойдет некоторый спад в ценах.

Выгоды от более высоких цен на сельскохозяйственную продукцию распределялись неравномерно среди развивающихся стран; настоящее бремя ложится на те развивающиеся страны, у которых нет нефти, и которые все в большей степени зависят от импорта продовольствия и не получили никаких выгод от более высоких цен на сельскохозяйственную продукцию. Развивающиеся страны, имеющие экспортные излишки чая, сахара, джута, каучука, оливкового масла, масла земляных орехов, пальмовых орехов, масла пальмовых орехов и пальмового масла довольствовались меньшим увеличением цен, чем увеличение мировых цен на товары обрабатывающей промышленности. Поэтому можно сказать, что результаты, достигнутые в ходе первых трех лет Второго десятилетия развития, отличаются от результатов Первого десятилетия развития, в течение которого мировые цены на готовые изделия возрастали более высокими темпами, чем цены на сельскохозяйственную продукцию. Это явление в некоторых развивающихся странах объяснялось наличием отраслей промышленности по производству товаров взамен импорта с высокой себестоимостью и очень высокой защитой в связи с завышенными ставками валютных курсов и отсутствием конкуренции.^{7/}

Поэтому вполне очевидно, что новый международный подход в области политики цен на сырьевые товары мог бы помочь в усилиях по разрешению мировой продовольственной проблемы. При отсутствии таких подходов в оценке, принятой в Кито, предлагается передать ответственность по регулированию политики цен на сырьевые товары в руки экспортирующих развивающихся стран в том случае, когда невозможно договориться о заключении товарных соглашений.^{8/} Такая политика могла бы привести к договоренности о создании буферных запасов и установлению механизма, который связывает цены на сырьевые товары по одной группе товаров с движением цен по другим видам продукции, т.е. к установлению индекса цен на сырье и готовые изделия.^{9/}

^{7/} Данный анализ "ориентирован на предложение" и не принимает во внимание сторону спроса, которая также способствовала медленному росту экспорта в связи с природой взаимосвязи между доходом и спросом на сельскохозяйственные товары.

^{8/} См. Official Records of the Economic and Social Council, Fifty-fifth Session, Supplement No. 8, vol. I, pp. 88 ff. По этому разделу доклада о политике установления цен на сырьевые товары поступили возражения от ряда стран (так, например, замечания представителей Канады и Соединенных Штатов Америки, ibid., vol. I, annex I, pp. 109-120).

^{9/} См. Official Records of the Economic and Social Council, Fifty-seventh Session, Supplement No. 4, pages 137-138.

В. ВЛИЯНИЕ ЗЕЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ

Осторожные подсчеты роста спроса на пищевые продукты за Второе десятилетие развития указывают на то, что темпы роста запасов пищевых продуктов, необходимых для удовлетворения спроса, должны в огромной степени превосходить фактические темпы, достигнутые развивающимися странами в течение Первого десятилетия развития.

Что касается общего количества запасов продовольствия, то многие экономисты и сельскохозяйственные эксперты считают новую технологию, которую принято называть зеленой революцией, радикальным решением сельскохозяйственных проблем развивающихся стран. Цель данного раздела - проанализировать воздействие новой технологии на сельскохозяйственные секторы и экономику развивающихся стран. Хотя основное внимание будет уделено физической стороне вопроса (продукция, производственные возможности, соотношение факторов), из этого анализа можно сделать важные выводы в области политики; эти выводы будут рассмотрены в одном из последующих разделов.

Влияние новой технологии на общее сельскохозяйственное производство незначительно. Можно сделать грубый подсчет путем сравнения фактического роста производства сельскохозяйственной пищевой продукции с цифрами роста, предусмотренными в Ориентировочном всемирном плане сельскохозяйственного развития ФАО (ИМР) на Первое и Второе десятилетия развития.

В таблице VI.4 приводятся эти плановые цифры на период с 1961 по 1985 год, а также цифры фактического роста, достигнутого в период с 1961 по 1971 год.

ТАБЛИЦА VI.4. ФАКТИЧЕСКИЕ СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ ПО СРАВНЕНИЮ С ПЛАНОВЫМИ ЦИФРАМИ ИМР, 1961-1985 ГОДЫ (в процентах)

Регион ^{а/}	Ежегодные темпы роста				
	Фактические средние			Плановые цифры ИМР	
	1961-1963 по 1965-1967	1965-1967 по 1969-1971	1961-1963 по 1969-1971	1961-1963 по 1975	1975 по 1985
Африка к югу от Сахары	2,6	2,6	2,6	3,3	3,3
Ближний Восток	1,3	4,2	2,7	3,6	4,6
Латиноамериканская Америка	3,1	2,6	2,9	3,0	3,1
Южный и Средний Восток и Северо-западная Африка	2,9	3,0	2,9	3,4	3,4
Средняя величина	2,2	3,4	2,8	3,4	3,4

Источники: Основано на материале ФАО The State of Food and Agriculture, 1975, стр. 125.

^{а/} Приводятся региональные группировки таблицы VI.4 стр. 125, и в других местах.

Учитывая, что среднегодовой коэффициент роста населения для стран ГИР был 2,6% за период с 1962 по 1971 г., следует отметить, что производственные достижения, показанные в таблице, не очень обнадеживают. Положение в отдельных развивающихся странах, для которых ФАО подсчитывает производственные индексы, выглядит еще хуже. Так, например, в шести странах производство фактически упало в период между 1961 и 1971 годами, в то время как в 36 странах оно увеличилось в абсолютных цифрах, но не поспедало за ростом населения. Иными словами, из 92 развивающихся стран, исследуемых ФАО, 45% не увеличили производство пищевых продуктов настолько, чтобы идти в ногу с ростом населения.

Зеленая революция подразумевает использование целого комплекса потребляемых сельскохозяйственных факторов, в котором использование новых высокоурожайных (НУВ) семян пшеницы и риса играет главную роль. Таким образом, в основе создания этой новой технологии лежат биологические исследования. Однако термин "высокоурожайный" вводит в заблуждение. Сами по себе семена "отнюдь не обеспечивают высокого урожая; их урожайность неизбежно зависит от увеличения количества удобрений или улучшения системы водоснабжения".^{10/} Было бы более уместно определить новые семена как "высокопотенциальные" сорта в том смысле, что получение с их помощью более высоких урожаев зависит от усовершенствования зернового хозяйства и увеличения других соответствующих потребляемых факторов производства. Таким образом, применение новой технологии потребует значительных изменений в соотношениях потребляемых факторов производства в самом сельскохозяйственном секторе.

Характерной чертой некоторых из этих потребляемых факторов является то, что они требуют больших капиталовложений (например, для улучшения системы водоснабжения), которые не могут быть предприняты мелкими землевладельцами. Будут или нет у частных землевладельцев в развивающихся странах экономические стимулы для перехода к новой технологии, зависит от их собственного опыта, от относительных рыночных цен на потребляемые факторы производства (включая затраты капитала) и от рыночных цен на готовую продукцию. В настоящий момент достаточно признать, что при данной структуре цен на потребляемые факторы производства в развивающихся странах принятие новой технологии будет зависеть от уровня цен на продукцию на международном рынке. Уровень международных цен в свою очередь зависит от типа мирового рынка для каждого вида рассматриваемой продукции. Из-за важного значения, которое придется пшенице и рису в развивающихся странах, анализ будет ограничен этими культурами.

И на пшеницу, и на рис приходится почти по одной четверти всего производимого в мире зерна. Однако размеры международных рынков для этих двух зерновых культур совершенно различны. На международном рынке продается около 20-25% от общего производства пшеницы и только 3-5% от общего производства риса.^{11/} Более того, совершенно различны и структуры двух этих рынков. Торговля пшеницей носит олигополистический характер, а риса - нет. Канада и Соединенные Штаты Америки (на которые приходится более 60% всего экспорта) осуществляют эффективный контроль над

^{10/} Ingrid Palmer, Balance and Agricultural Stabilization (Geneva, UNRISD, 1972), p.6.

^{11/} Keith Griffin, The Green Revolution: An Economic Analysis (Geneva, UNRISD, 1972), p.125.

ценами на пшеницу на международном рынке. Было отмечено, что около 85% всего экспорта пшеницы приходится на развитые страны, тогда как около 40% всего импорта падает на развивающиеся страны.^{12/} В таблице VI.5 дается краткая сводка положения на мировом рынке пшеницы до и после зеленой революции. Три латиноамериканские страны приведены здесь отдельно, для того чтобы отметить существенные различия во внутрирегиональных потоках пшеницы. Примечательна нестабильность производства пшеницы в СССР: чистый импорт за 1964 г. и чистый экспорт в 1969 г. выразились приблизительно одной и той же величиной.

ТАБЛИЦА VI.5. НЕТТО-ТОРГОВЛЯ ПШЕНИЦЕЙ, 1964 И 1969 ГОДЫ
(в сотнях тонн)

Регион или страна	1964 г.	1969 г.
Соединенные Штаты Америки	+231 803	+137 191
Канада	+150 097	+ 73 334
Австралия	+ 78 078	+ 53 426
СССР	- 61 558	+ 63 846
Аргентина	+ 37 296	+ 24 624
Мексика	+ 5 193	+ 2 528
Бразилия	- 26 218	- 23 731
Африка	- 35 541	- 38 428
Европа	-117 275	- 59 665
Азия	-199 493	-219 015

Источник: Основано на: Keith Griffin, The Green Revolution: An Economic Analysis (Geneva, UNRISD, 1972), p.126.

Примечание: + = нетто-экспорт; - = нетто-импорт.

В таблице VI.6 проводятся аналогичные сравнения по мировому рынку риса. Между 1964 и 1969 годами Европа, Мексика и Центральная Америка и СССР были главными импортерами риса. Соединенные Штаты и Южная Америка за этот период существенно увеличили свой экспорт, в то время как Африка превратилась из нетто-импортера в нетто-экспортера. Особое значение имеет тот факт, что в Азии произошел сдвиг от положения нетто-экспорта в 1964 г. до положения нетто-импорта в 1969 году.

^{12/} Там же.

ТАБЛИЦА VI.6. НЕТТО-ТОРГОВЛЯ ОБРУШЕННЫМ РИСОМ, 1964 И 1969 ГОДЫ
(в сотнях тонн)

Регион или страна	1964 г.	1969 г.
Европа	- 6 195	- 6 323
Мексика и Центральная Америка	- 4 520	- 3 258
СССР	- 3 587	- 3 217
Соединенные Штаты	+13 283	+19 175
Южная Америка	+ 709	+ 2 765
Африка	- 1 084	+ 1 484
Азия	+ 1 801	- 6 611

Источник: Основано на: Keith Griffin, The Green Revolution: An Economic Analysis (Geneva, UNRISD, 1972), p.127.

Примечание: + = нетто-экспорт; - = нетто-импорт.

Для объяснения аномальных результатов по Азии потребовалось бы провести тщательный анализ сельскохозяйственной политики и структуры каждой отдельной страны этого региона. Все страны Азии, производящие рис, можно разделить на четыре различные группы. Первая группа включает те страны, которые активно заняты развитием экспорта риса (например, Пакистан); вторая - те, которые приняли политику непоощрения экспорта риса (например, Бирма, Южная Корея); третья - те страны, экспорт риса которых был подорван вооруженным конфликтом (например, Кхмерская Республика); и четвертая группа - те страны, которые приняли политику замены импорта в надежде расширить производство риса в стране (например, Индия и Шри Ланка).

Таблица VI.6 говорит о повороте от экспорта к импорту в торговле рисом для Азии. Разница между величинами экспорта в 1964 г. и импорта в 1969 г. равна 841 200 тонн. Этот поворот объясняют взаимодействием двух противоположных тенденций: с одной стороны, страны второй и третьей групп, упомянутые выше, сократили свой экспорт приблизительно на 3 150 000 тонн, в то время как страны четвертой группы смогли сократить свой импорт приблизительно на 2 180 000 тонн.^{13/} Так как размеры сокращения экспорта риса были больше размеров сокращения импорта, регион в целом стал нетто-импортером риса. Новый высокоурожайный сорт риса не был широко введен в этом регионе. Однако в Пакистане широкое внедрение высокоурожайных сортов риса привело к увеличению экспорта, а в других странах (например, Шри Ланка) результатом такого внедрения было значительное сокращение импорта. Таким образом, складывается впечатление, что зеленая революция содействовала тому, что торговый дефицит риса принял именно такие масштабы, а не большие.

^{13/} Там же, стр.129.

С. МЕНЯЮЩИЙСЯ ХАРАКТЕР ВЗАИМОСВЯЗИ МЕЖДУ ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ И СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ

Помимо возможности получать более высокие урожаи, зеленая революция имеет важные последствия для других факторов производства. В некоторых случаях (например, рис) она позволяет сократить сроки созревания урожая и тем самым дает возможность экономить на воде. Во-вторых, при сборе нескольких урожаев в год может позволить фермерам экономить на земле. В-третьих, новая технология предполагает большую трудоемкость и, следовательно, может помочь уменьшить безработицу в сельской местности. И, наконец, новая технология нейтральна в отношении размаив в том смысле, что она не зависит от масштабов производственной единицы. Чтобы эти преимущества не создавали слишком оптимистической картины, важно признать недостатки, связанные с новой технологией. Во-первых, новые высокоурожайные культуры обычно более нежные, чем местные культуры, поэтому фермеры должны более осторожно ухаживать за ними. Во-вторых, новые культуры более чувствительны к воздействию засухи и наводнений и поэтому требуют улучшения системы ирригации и контроля за уровнем воды. В-третьих, они обладают меньшим иммунитетом к заболеваниям насекомыми и требуют относительно большего количества гербицидов и пестицидов. Наконец, повышенная урожайность по сравнению с местными сортами обычно требует значительного количества удобрений.^{14/}

Поэтому очевидно, что сами по себе новые семена не могут совершить революцию в сельском хозяйстве. Необходимо наличие существенных дополнительных факторов наряду с потребляемыми промышленными и другими факторами производства. Следовательно, большое количество материальных потребляемых факторов, сопутствующих использованию новых семян, может повлечь за собой большие капиталовложения в отрасли промышленности, обеспечивающие удобрение и химикаты, а также расходы по ирригационным работам. В этом смысле промышленности предстоит сыграть важную роль зеленой революции, о чем будет идти речь ниже. По существу сеть расходов нужно будет унизать улучшением средств хранения, транспортировки, распределения и сбыта продукции. Кроме того, возможно, потребуется обеспечить фермерам доступ к кредитным возможностям и технической информации. Таким образом, учитывая все, можно сказать, что широкое применение новой технологии будет, по-видимому, дорогостоящей процедурой с точки зрения оборотного капитала и, если развивающиеся страны пойдут на это мероприятие, это может обойтись им дорого. Цель данного раздела заключается в исследовании масштабов промышленных требований для сельскохозяйственного сектора Втором десятилетии развития. Характер и масштабы этих требований будут иметь важные последствия для курса политики.

Растет также признание того факта, что ни промышленность, ни сельское хозяйство не могут добиться хороших результатов без параллельного и сбалансированного развития друг друга. Традиционный спор относительно того, предоставлять ли первоочередность промышленности или сельскому хозяйству, все в большей степени заменяется концепцией об их одновременном росте.^{15/}

^{14/} Keith Griffin, "Policy options for rural development", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 35, No. 4 (November 1973), pp. 243-244.

^{15/} Cf. reporty Kenichi Ohkawa, *Differential Structure and Asymmetry: Essays on Dynamic Growth*, *Research Series No. 13* (Tokyo, Kinokuniya, 1977).

Имеются яркие примеры того, как недостаточное внимание к одному сектору пагубно сказывалось на развитии другого.^{16/} Рост сельскохозяйственного производства является обычно критической детерминантой темпов осуществления индустриализации; опыт ряда стран показывает, что отсталое сельское хозяйство может затормозить процесс индустриализации и рост экономики в целом. И наоборот, недостаточная промышленная поддержка сельскому хозяйству и недостаточная производственная база для переработки сельскохозяйственной продукции представляют собой важный сдерживающий фактор для производства и производительности в сельском хозяйстве. Короче говоря, взаимозависимость промышленности и сельского хозяйства представляется в виде потока товаров между двумя секторами либо в форме промышленной поддержки сельскому хозяйству (удобрения, пестициды, сельскохозяйственные машины, оборудование, орудия и т.п.), либо в форме промышленной переработки сельскохозяйственного сырья (переработка пищевых и непищевых продуктов).

В данном разделе исследуются с различных точек зрения важные связи между сельским хозяйством и промышленностью. На макроуровне анализируются данные меняющейся доли сельскохозяйственного производства и занятости в процессе развития. Кроме того, проводятся краткие исследования некоторых связей между сельским хозяйством и промышленностью в плане затрат-выпуска в целях иллюстрации важности проведения политики параллельного развития обоих секторов. На микроэкономическом уровне проведен более обстоятельный анализ по тем отраслям агропромышленности, которые используют сельскохозяйственную продукцию в качестве сырьевого материала. Наконец, подсчитывается влияние предложения и спроса в отношении пищевых и сельскохозяйственных продуктов на предложение потребляемых факторов (земляные и водные ресурсы) и на промышленные потребляемые факторы, поступающие в сельскохозяйственный сектор (удобрения и т.п.).

Макроэкономическое преобразование промышленности и сельского хозяйства

История знает множество примеров структуральных изменений в экономике, связанных с экономическим и социальным развитием.^{17/} В настоящей дискуссии основное внимание уделяется вопросу макроэкономического преобразования промышленности и сельского хозяйства. Опыт развитых стран показывает, что по мере увеличения валового внутреннего продукта возрастает относительная доля промышленности в валовом внутреннем продукте. В развивающихся странах на долю сельскохозяйственного сектора приходится около 27% валового внутреннего продукта, на сектор обрабатывающей промышленности — около 18 процентов. В развитых странах с рыночной экономикой эти доли составляют 31% и 33% соответственно (данные 1970 г.; см. таблицу VI.7).

^{16/} См., например, ФАО, The State of Food and Agriculture, 1966, chap. III (Rome, 1966).

^{17/} См., например, Обзор промышленного развития, том V (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.II.B.9), стр. 93-109.

ТАБЛИЦА VI.7. ДОЛЯ В ВАЛОВОМ ВНУТРЕННЕМ ПРОДУКТЕ И ТЕМПЫ РОСТА
СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА (ИСКЛ 0)^а/ И ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ (ИСКЛ 2 и 3)^б/ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ
ГРУППАМ И РЕГИОНАМ, 1960-1970 ГОДЫ
(в процентах)

Экономическая группа или регион	Доля в валовом внутреннем продукте			Средние годовые темпы роста		
	1960	1965	1970	1960-1965	1965-1970	1960-1970
Развитые страны с рыночной экономикой						
Сельское хозяйство	6,6	5,6	5,1	1,7	2,9	2,2
Обработывающая промышленность	29,8	31,6	32,7	6,4	5,3	6,2
Развивающиеся страны						
Сельское хозяйство	34,0	29,5	26,8	2,6	3,8	2,8
Обработывающая промышленность	15,5	16,8	18,1	6,6	7,3	6,8
Латинская Америка						
Сельское хозяйство	18,5	17,4	15,2	4,0	2,8	3,3
Обработывающая промышленность	21,3	22,0	24,0	5,9	7,2	6,8
Азия, Ближний Восток						
Сельское хозяйство	3,9	2,8	3,3
Обработывающая промышленность	9,6	11,4	10,5
Азия, Восточная и Юго-Восточная (за исключением Японии)						
Сельское хозяйство	47,4	41,4	39,8	1,6	4,8	2,6
Обработывающая промышленность	12,3	14,8	15,2	7,7	6,4	6,5
Африка (за исключением Южной Африки)						
Сельское хозяйство	3,3	2,3	2,4
Обработывающая промышленность	10,6	4,5	4,4

Источники: На основе *Yearbook of National Accounts Statistics, 1971, vol. III* издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 73.XVII.3).

^а/ Демья классификация сельского хозяйства (ИСКЛ 0) и обрабатывающей промышленности (ИСКЛ 2 и 3) соответствует классификации, использованной в *Classification of Commodities by Industrial Origin* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 66.XVII.1).
^б/ Сельское хозяйство и обрабатывающая промышленность классифицируются как ИСКЛ 1 в ИСКЛ 1.
^в/ *Международной стандартной промышленной классификации всех видов экономической деятельности* издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 68.XVII.2).

Были высокие темпы роста промышленности по отношению к сельскому хозяйству, наблюдавшиеся в всех регионах в течение прошлого десятилетия, также нашли отражение в ежегодных целях роста, намеченных на Второе десятилетие развития и составляющих 8% для промышленности и 4% - для сельского хозяйства. С начала 1960-х годов и до начала 1970-х годов страны с относительно высокими темпами роста обрабатывающей промышленности имели также относительно высокие темпы роста сельского хозяйства. Аналогичное соотношение наблюдается и в странах со средними и низкими темпами роста в обрабатывающей промышленности.^{18/}

Изменения, наблюдаемые в рабочей силе, были почти такими же, как и описанные выше изменения в валовом внутреннем продукте. Однако в статистических данных об относительной доле занятости наблюдаются большие колебания. На более высоких этапах развития занятость в сельском хозяйстве может снизиться до уровня ниже 5% от всей рабочей силы, как это фактически наблюдалось в некоторых развитых странах, в то время как в отдельных развивающихся странах эта цифра составляет примерно 80 процентов. Фактически, во многих развитых странах, так же как и в нескольких развивающихся странах, не только относительные, но и абсолютные размеры рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве, имеют тенденцию к уменьшению в связи с ростом производительности (см. таблицу VI.8). В развивающихся странах со значительным ростом населения сельскохозяйственный сектор и сектор услуг имеют тенденцию превратиться в секторы по обеспечению остаточной занятости, в то время как на промышленную занятость влияли более определенные соображения экономического порядка. На начальных стадиях развития, когда доля рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве, имеет значительные размеры, занятость в промышленном производстве, даже если она и возрастает быстрыми темпами, не может поглотить всю излишнюю рабочую силу, возникающую в результате миграции сельского населения и роста населения, но на более поздних стадиях развития обеспечение рабочей силы занятостью в секторе промышленного производства становится более значительным по отношению к рынку всей рабочей силы.

Из таблицы VI.8 также видно, что за период с 1960 по 1970 г. темпы роста промышленной занятости превышали темпы роста как общего числа, так и сельскохозяйственного (самостоятельного) населения во всех регионах и экономических группах. В развивающихся странах доля самостоятельного населения, занятого в сельском хозяйстве, сократилась с 71% в 1960 г. до 65% в 1970 г. и ожидается, что она составит 58% в 1980 году.^{19/} И наоборот, отношение числа лиц, занятых в промышленном производстве, к общему числу самостоятельного населения увеличилось с 7,4% в 1960 до 9,4% в 1970 году. В абсолютных цифрах самостоятельное население в развивающихся странах за период с 1960 по 1970 г. возросло на 121 млн. человек; из этого числа сельское хозяйство приростило 46 млн. человек, а промышленное производство - 15 млн. человек.^{20/}

^{18/} С начала 1960-х годов и до начала 1970-х годов развивающиеся страны со средними темпами расширения деятельности в обрабатывающей промышленности в размере а) 8% или больше, б) 6% или больше, но менее 8%, в) менее 6% добились следующих темпов увеличения роста в обрабатывающей промышленности и в сельском хозяйстве:

- а) 11,2% (обрабатывающая промышленность) и 3,7% (сельское хозяйство);
- б) 8% и 3,3 процента;
- в) 5,2% и 2,7 процента.

И. "Industrialization and development: progress and problems in developing countries" (ECLA/54/51), p.12.

^{19/} FAO, The State of Food and Agriculture, 1973 (Rome, 1973), pp.147-138.

^{20/} В связи с разницей в определении самостоятельного населения (куда также входят и занятые в сельском хозяйстве, общественные работники, цифра в промышленному производству сельское хозяйство и услуги) для сравнения с данными за 1960 г.

ТАБЛИЦА VI.8. СТОСОБИТЕЛНЫЕ РАЗМЕРЫ И ТЕМПЫ РОСТА ЗАНЯТОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ И ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ГРУППАМ И РЕГИОНАМ, 1960-1970 ГГ. (в процентах)

Экономическая группа или регион	1960-1970 гг.		1960-1970 гг.		1960-1970 гг.		
	Среднегодовые темпы роста общего числа самодеятельного населения	Доля общего числа самодеятельного населения, работающего в сельском хозяйстве	Среднегодовые темпы роста самодеятельного населения, работающего в сельском хозяйстве	Доля общего числа самодеятельного населения, представленного числом людей занятых в промышленности	Среднегодовые темпы роста числа людей, занятых в промышленности	Среднегодовые темпы роста числа занятых в промышленности	
Различные страны с рыночной экономикой	1,1	20,3	14,1	-2,5	25,0	26,6	1,8
Большая Европа и СССР	1,0	42,6	32,4	-1,7	18,1	22,9	3,3
Развивающиеся страны	2,1	71,4	65,4	1,1	4,4	8,4	3,4
Азия	2,0	80,5	75,5	1,3	2,1	3,9	8,2
Латинская Америка	2,3	47,9	41,5	0,9	12,0	12,5	2,7
Восточный Восток	2,1	74,2	68,2	1,2	7,9	8,7	3,2
Южный Восток	2,3	69,3	62,2	1,0			
Развивающийся мир	1,6	57,8	51,4	0,4	10,7	11,7	2,6

Примечания:

Данные по экономически активному населению взяты из: МСЭ, *Labour Force Statistics, 1965-1985*, части I-VI (Женева, 1971-1972 гг.).
 Данные по сельскому хозяйству: ФАО, *The State of Food and Agriculture, 1973* (Рим, 1973 г.), стр.137-138.
 Данные по промышленному производству основаны на данных, представленных Статистическим отделом Организации Объединенных Наций.

Данные по темпам роста занятости в сельском хозяйстве и промышленности включают в себя получающих зарплату служащих, лиц, безвозмездно работающих в семейном хозяйстве, лиц, работающих на своем участке, независимых работников и рабочих, а также безработных. Следует помнить как общее число лиц, работающих на предприятии или для предприятия в указанный год. Данные по темпам роста занятости в промышленности включают в себя все занятых на предприятии или для предприятия, а также регулярные и временные работники. Указываемые в таблице цифры обычно показывают среднее количество лиц, занятых в течение года. Эти цифры получены после суммирования "среднего количества служащих" в течение года и общего числа других занятых лиц. Данные по темпам роста занятости в сельском хозяйстве и промышленности основаны на данных за период данного года.

Планируемый прирост саводеятельного населения в развивающихся странах за период с 1970 по 1980 г. составит 174 млн. человек, из которых в сельском хозяйстве при его ежегодных темпах роста в 1,1% будет занято 48,6 млн. человек, всего лишь на 3 млн. человек больше, чем в 1960-х годах. При 5% ежегодном росте в промышленной занятости в течение 1970-х годов занятость рабочей силы будет составлять 34 млн. человек (см. главу III).

Расширение занятости в промышленности может поглотить часть естественного прироста сельскохозяйственного населения, однако, решение проблем безработицы, в сущности, будет зависеть от расширения всех секторов экономики. Одна из главных задач органов, определяющих в планируемых политику в промышленности в сельском хозяйстве, заключается в установлении между ними взаимосвязи в вопросе занятости.

Явное снижение относительной важности сельского хозяйства в ходе экономического и социального развития можно отчасти объяснить сопутствующим изменением структуры динамического спроса, в которой наблюдается тенденция к увеличению спроса на непродовольственные, скорее чем на продовольственные товары. Более важными факторами, влияющими на продовольственный спрос, являются рост населения, рост дохода на душу населения, эластичность спроса на продовольствие в зависимости от дохода и распределения доходов.^{21/} По мере возрастания дохода на душу населения большая часть дохода тратится на продовольствие. Одновременно доля дохода, расходуемая на готовые изделия, возрастает.^{22/} Прогнозирование спроса, проведенное ФАО на период с 1962 по 1985 г. показывает по всем развивающимся районам ежегодные темпы роста спроса на продовольствие в размере 3,9%, из которых 70% объясняются ростом населения и 30% - ростом доходов. Современная нехватка продовольствия в мире в основном вызвана быстрым ростом населения и недостаточным ростом сельскохозяйственного производства в развивающихся странах в первой половине Второго десятилетия развития. В странах Северной Америки и Западной Европы, имеющих высокие уровни дохода, темпы роста спроса на продовольствие значительно ниже, чем в развивающихся странах, частично в силу более медленного роста населения и частично в силу меньшей эластичности спроса на продовольствие по отношению к доходу. Таким образом, темпы роста спроса на продовольствие уменьшаются в процессе развития. Однако важно заметить, что большое несоответствие в эластичности спроса в зависимости от дохода существует по различным продовольственным товарам, и что определенные товары при высокой эластичности спроса в зависимости от дохода в развитых странах с рыночной экономикой могут иметь экспортные возможности для развивающихся стран.^{23/}

^{21/} В одном исследовании по Южной Америке показано, что умеренное перераспределение дохода могло бы породить повышение спроса на сельскохозяйственную продукцию, что позволило бы повысить еще на 0,8% ежегодные темпы роста производства. См. ФАО, The State of Food and Agriculture, 1973 (Rome, 1973).

^{22/} Величины эластичности спроса в зависимости от дохода, взятые из обзоров по домохозяйствам, проведенных ФАО в развивающихся странах, находятся в пределах от 0,28 до 0,52 по общей стоимости белка, от 0,24 до 0,49 по калориям и от 0,26 до 0,66 по стоимости производства продовольствия для фермера. См. ФАО, Agricultural Commodities - Projections for 1975 and 1985, vol. II (Rome, 1967).

^{23/} Особенно фрукты, мясо, рыба, овощи, кофе, какао и сахар. Соответствующая эластичность спроса в зависимости от дохода в Северной Америке и Западной Европе соответственно составляет: фрукты - 0,2 и 0,5; мясо - 0,2 и 0,4; овощи - 0,1 и 0,2; рыба - 0,2 и 0,4; кофе - 0,1 и 0,5; какао - 0,1 и 0,2; сахар - 0,0 и 0,7. См. ФАО, Agricultural Commodities - Projections for 1975 and 1985, vol. II (Rome, 1967).

Наряду с вопросами спроса имеются и другие важные факторы, которые способствуют экономическому преобразованию. В результате возросшей специализации и сельскохозяйственном секторе отдельные несельскохозяйственные виды работ, такие, как переработка, хранение и сбыт, которые ранее осуществлялись исключительно в сельскохозяйственном секторе, теперь, как правило, выполняются несельскохозяйственным сектором. Попытки принести сельскохозяйственную продукцию в соответствие со вкусами потребителя путем развития продукта также приводят к более высокой доли добавленной стоимости в промышленном секторе, чем в сельскохозяйственном секторе.

Межсекторальные потоки товаров

Для того чтобы определить значение межсекторальных потоков товаров между промышленностью и сельским хозяйством, были рассмотрены таблицы по национальным и шведским данным следующих стран на различных уровнях развития: Австрия, Венгрия, Федеративная Республика Германии, Дания, Индия, Кения, Корейская Республика, Финляндия, Югославия и Япония.^{24/} Соотношение сельскохозяйственной продукции, потребляемой промышленностью в этих странах, колеблется от 11% до 75% и в среднем равняется 38,6 процента. В свою очередь среднее соотношение промышленной продукции, потребляемой сельским хозяйством, колеблется от 0,1% до 7% и в среднем составляет 3,2 процента. Во всех 10 странах абсолютный уровень сельскохозяйственного фактора, потребляемого промышленностью, превышает уровень промышленного фактора, потребляемого сельским хозяйством.

В таблице VI.9 показан анализ в перечисленных выше восьми странах промышленного фактора, потребляемого сельским хозяйством, в соответствии с различными промышленными секторами.^{25/} В этом отношении преобладают три одинаковых сектора во всех восьми странах: производство химикатов и химических товаров, продуктов переработки нефти и угля, производство резиновых и пластмассовых изделий (МСХК 35), составляющее 49% от общего объема промышленной продукции, потребляемой сельским хозяйством; пищевая промышленность, производство напитков и табачная промышленность (МСХК 31) составляет 28%; производство металлоизделий, машиностроение и производство оборудования (МСХК 38) составляет 16 процентов. В общей на другие промышленные сектора приходится незначительная доля.

В таблице VI.10 дан анализ сельскохозяйственного фактора, потребляемого промышленными секторами в соответствии с таблицей VI.9. Общая структура представляется следующим образом: пищевая промышленность, производство напитков и табачная промышленность (МСХК 31) является доминирующим сектором обрабатывающей промышленности, потребляя в среднем 78% сельскохозяйственной продукции. В странах с лесными ресурсами производство древесины и изделий из дерева, включая мебель (МСХК 33), является следующим наиболее важным промышленным сектором, но уровень потребления составляет только 7 процентов. Текстильная промышленность (МСХК 32) составляет 6% и производство химикатов и химических товаров, продуктов переработки нефти, угля, резиновых и пластмассовых изделий (МСХК 35) составляет 3% сельскохозяйственного фактора, потребляемого промышленностью. В следующем разделе будет дан развернутый анализ наиболее важных из этих секторов в мировом и региональном масштабе.

^{24/} Определение сельскохозяйственных секторов и секторов обрабатывающей промышленности, используемые в этих таблицах, не всегда совпадают с терминами Международной стандартной классификации Организации Объединенных Наций (МСХК).

^{25/} К сожалению, по приведенным таблицам ввода-вывода нельзя установить отдельных данных.

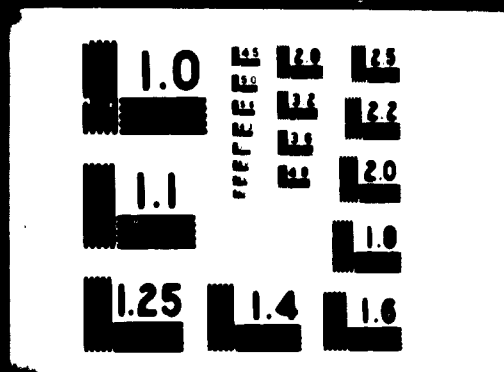


75.07.04

4 OF 4

05837

R



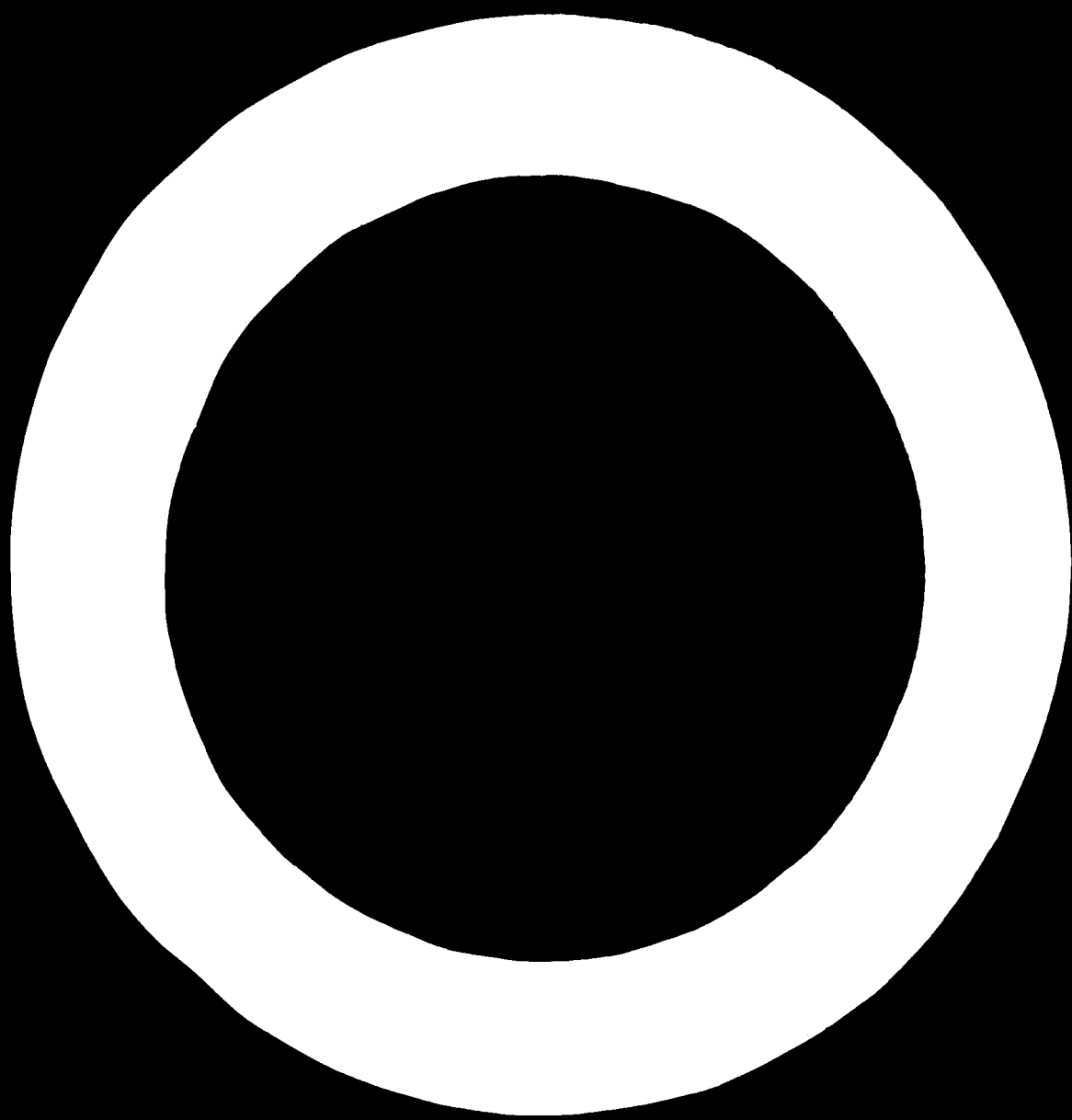


ТАБЛИЦА VI.9. АНАЛИЗ ПРОСЛЕЖИВОГО ФАКТОРА, ПОТРЕБЛЕННОГО СЕЛЬСКИМ ХОЗЯЙСТВОМ, ПО ОТРАСЛИ ПРОИЗВОДНОСТИ В ОБОБРАБАННЫХ СТРАНАХ, 1959-1969 ГГ.

Страна	Год	Производство текстиля		Производство сырьевых металлов		Производство химической продукции		Производство других металлов		Производство других изделий		
		(МЕТР 31)	(МЕТР 321)	(МЕТР 322-324)	(МЕТР 33)	(МЕТР 34)	(МЕТР 35)	(МЕТР 36)	(МЕТР 37)	(МЕТР 38)	(МЕТР 39)	
Австрия	1964	17,6	0,1	-	1,0	2,6	47,2	1,2	0,1	29,4	-	100,0
Венгрия	1969	33,3	29,5	7,4	2,7	21,3	-	93,2
Федеративная Республика Германия	1966	48,0	1,1	0,4	1,0	0,8	31,2	2,0	2,9	12,1	-	100,0
Дания	1966	32,8	1,4	0,3	0,8	1,5	44,1	0,5	-	18,4	0,3	100,0
Италия	1964-66	0,7	2,0	-	4,5	1,3	83,4	0,4	-	8,1	-	100,0
Канада	1967	8,4	-	-	-	-	56,2	-	-	3,3	-	100,0
Корейская Республика	1966	33,1	0,3	5,7	2,1	0,2	52,9	0,5	-	3,7	1,6	100,0
США	1969	51,4	0,5	-	-	0,8	12	0,8	-	1,3	-	100,0
Среднеарифметическое		38,2	0,8	0,9	1,4	1,0	48,5	1,5	0,8	15,1	0,2	

ИСТОЧНИК: Австрия: Österreichisches Zentralamt, Bundesamt für Gewerbliche Wirtschaft, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Input-output Tabelle 1964 (Вена, 1971).
 Венгрия: Hungarian Central Statistical Office, Statisztikai Közlöny 1972 (Будапешт, 1972), pp. 74-75.
 Федеративная Республика Германия: Federalrechnungswesen für Wirtschaftsforschung, year 1971, Input-output Tabelle 1966.
 Дания: Nationalregnskabsstatistik 1947-1960 National Statistik - Statistiske Undersøgelser Nr. 7 (Копенгаген, 1969), table 17.
 Италия: Perspective Planning Division, Planning Commission, Structure of Input-output Tables and pattern of final demand 1964-1967 in Sankhya, The Indian Journal of Statistics, series B, vol. 30, parts 1 and 2 (1968).
 Канада: Ministry of Finance, Central Bureau of Statistics, Input-output table 1967 (Ottawa, November 1972).
 Корейская Республика: The Bank of Korea, Economic Statistics Yearbook 1969 (Сеул, 1969), 1966 appendix.
 США: International Commission of Industrial Structure Data, Industrial Planning and Programming Series No. 2 (Вашингтон: ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СТАТИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР, ПОДЪЕМ И Д. У. 8-11-2-14, СТИ. 8-11-1).

ТАБЛИЦА VI.10. АНАЛИЗ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ФАКТОРА, ПОТРЕБЛЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОСТЬЮ, ПО ОТРАСЛЯМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ОТОБРАННЫХ СТРАНАХ, 1959-1969 гг.

Страна	Техническая промышленность (СМКХ 21)	Текстильная промышленность (СМКХ 22)	Производство готовой обуви и кожменных изделий (СМКХ 232-234)	Производство изделий из дерева и мебели (СМКХ 23)	Производство подгруппы товаров, кроме текстиля, одежды и обуви (СМКХ 34)	Производство резиновых изделий (СМКХ 35)	Производство химических товаров, кроме текстиля, одежды и обуви (СМКХ 36)	Производство цветных металлов (СМКХ 37)	Производство черных металлов (СМКХ 38)	Производство других отраслей промышленности (СМКХ 39)	Итого
Австрия	74,2	5,2	0,1	15,4	4,0	1,0	0,1	0,1	0,1	-	100,0
Бельгия	89,7	1,5	0,1	0,1	0,1	-	100,0
Федеративная Германия	59,0	0,9	1,0	7,4	1,7	2,1	0,2	0,4	1,7	-	100,0
Дания	91,5	...	0,5	1,6	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-	100,0
Франция	106,6/60	20,7	3,3	2,1	0,9	6,7	0,3	-	1,0	3,5	100,0
Италия	146	3,2	2,5	-	-	9,8	-	-	0,2	-	100,0
Корейская Республика	26,7	5,0	3,5	1,5	1,0	1,4	0,2	-	0,1	0,3	100,0
Финляндия	60,6	0,2	0,1	21,1	16,9	0,9	0,1	0,1	0,1	-	100,0
Среднеевропейские страны	78,2	6,1	1,6	7,4	3,5	2,9	0,1	0,1	0,4	0,5	100,0

Источник: См. таблицу VI.9.

Принимая во внимание оба направления потока, наиболее важным и ключевым сектором является сектор пищевой промышленности, производства напитков и табачная промышленность (МСХК 31), который составляет 67%, что указывает на огромную долю в общем потоке товаров; за ним следуют производство химических товаров, продукты переработки нефти, угля и резиновые изделия (МСХК 35), производство металлических изделий (МСХК 38), производство изделий из дерева и мебели (МСХК 33) и текстильная промышленность (МСХК 321).

Важнейшие отрасли агропромышленности

Отрасли агропромышленности, основанные на использовании сырьевых материалов, получаемых от сельского хозяйства, выполняют важную функцию в стимулировании производства, производительности и разностороннего развития в секторе по производству сырья, и они могут быть стратегическими элементами в процессе развития. Многие из этих отраслей промышленности, основанные на использовании природных ресурсов, являются отраслями, с которых начиналось развитие промышленности в развивающихся странах, как это было в промышленно развитых странах несколько десятилетий тому назад. Пронзый опыт показал, что почти во всех странах и на всех уровнях развития можно развивать определенные формы агропромышленности.

Отрасли агропромышленности, использующие сырьевые материалы в виде восстанавливаемых ресурсов, получаемых от ферм, пастбищ, лесов и моря, могут классифицироваться как отрасли пищевой и непищевой промышленности. Последние отрасли включают переработку пшеницы, риса, ячменя, бобовых растений, растительного масла, кукурузы, сорго, сахара, мяса и молочных продуктов, фруктов и овощей, кофе, какао, чая, рыбы и т.д. Отрасли пищевой промышленности увеличивают количество и улучшают качество пищевых продуктов за счет сокращения отходов, консервирования скоропортящихся продуктов и использования побочных продуктов для животноводства и, таким образом, обеспечивают более широкий конечный спрос на пищевые продукты, получаемые с данных участков земли и других ресурсов. Это особенно ценно при нынешнем положении в мире с пищевыми продуктами. Отрасли промышленности по производству непищевых продуктов в основном удовлетворяют потребности человека в одежде и жилье и производят такие товары, как натуральное волокно, хлопок, джут, шерсть, кенаф, кокобовое волокно и подобного рода волокна для текстильной промышленности, резина, древесина и изделия из дерева, бумаги, кожа и изделия из кожи. Почти все непищевые сельскохозяйственные сырьевые материалы требуют более современной обработки, чем пищевые сырьевые материалы, и, таким образом, соотношение добавленной стоимости при использовании этого вида обработки имеет тенденцию быть выше, чем в пищевой промышленности. Другая черта заключается в том, что отрасли промышленности по производству непищевых продуктов сталкиваются с конкуренцией из-за появления синтетических материалов и материалов из искусственного волокна, используемых в сочетании с природными сырьевыми материалами. Переработанные пищевые и непищевые сельскохозяйственные продукты обычно проявляют более низкую способность к изменению цен, чем сельскохозяйственные сырьевые материалы, т.к. проблема качества и рынка ведет к сокращению относительного значения цен как фактора спроса. Поэтому переработанные сельскохозяйственные продукты проявляют тенденцию к большей стабильности цен, чем сельскохозяйственные сырьевые материалы и производство их позволяет развивающимся странам получать более высокую добавленную стоимость, чем при экспорте соответствующих сырьевых материалов. Их производство также катализирует участие фермеров в торговых рынках и таким путем способствует преобразованию натурального сельского хозяйства и товарное.

Несмотря на большие изменения в структуре развития, вполне ясно, что отрасли промышленности, использующие сырьевые материалы, получаемые от сельского хозяйства, имеют следующие особенности, которые делают их подходящими для развивающихся стран:

Высокая трудоемкость^{26/}

Многочисленные случаи проявления мультипликационного эффекта в области занятости

Ограниченные потребности в капитале и в квалифицированных кадрах^{21/}

Перспективы для развития в области сельского хозяйства

Перспективы роста с ориентацией на экспорт

В развивающихся странах существует три основных отрасли агропромышленности - пищевая промышленность, производство напитков и табачная промышленность (МСХК 31), текстильная промышленность (МСХК 321) и производство изделий из дерева и мебели (МСХК 33), составляющих 40% от общего объема добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности и 51% от общего объема занятости в обрабатывающей промышленности в 1970 году (см. таблицу VI.11). В связи с тем, что раздельных данных нет, таблица не включает изделия из кожи, бумаги и резины, которые также входят в отрасли агропромышленности. Если добавить их долю, которая составляет примерно 6% от объема добавленной стоимости и 8% от объема занятости, то примерная доля всех отраслей агропромышленности во всей обрабатывающей промышленности в развивающихся странах в 1970 году выражается в 46% от объема добавленной стоимости и 59% от объема занятости.

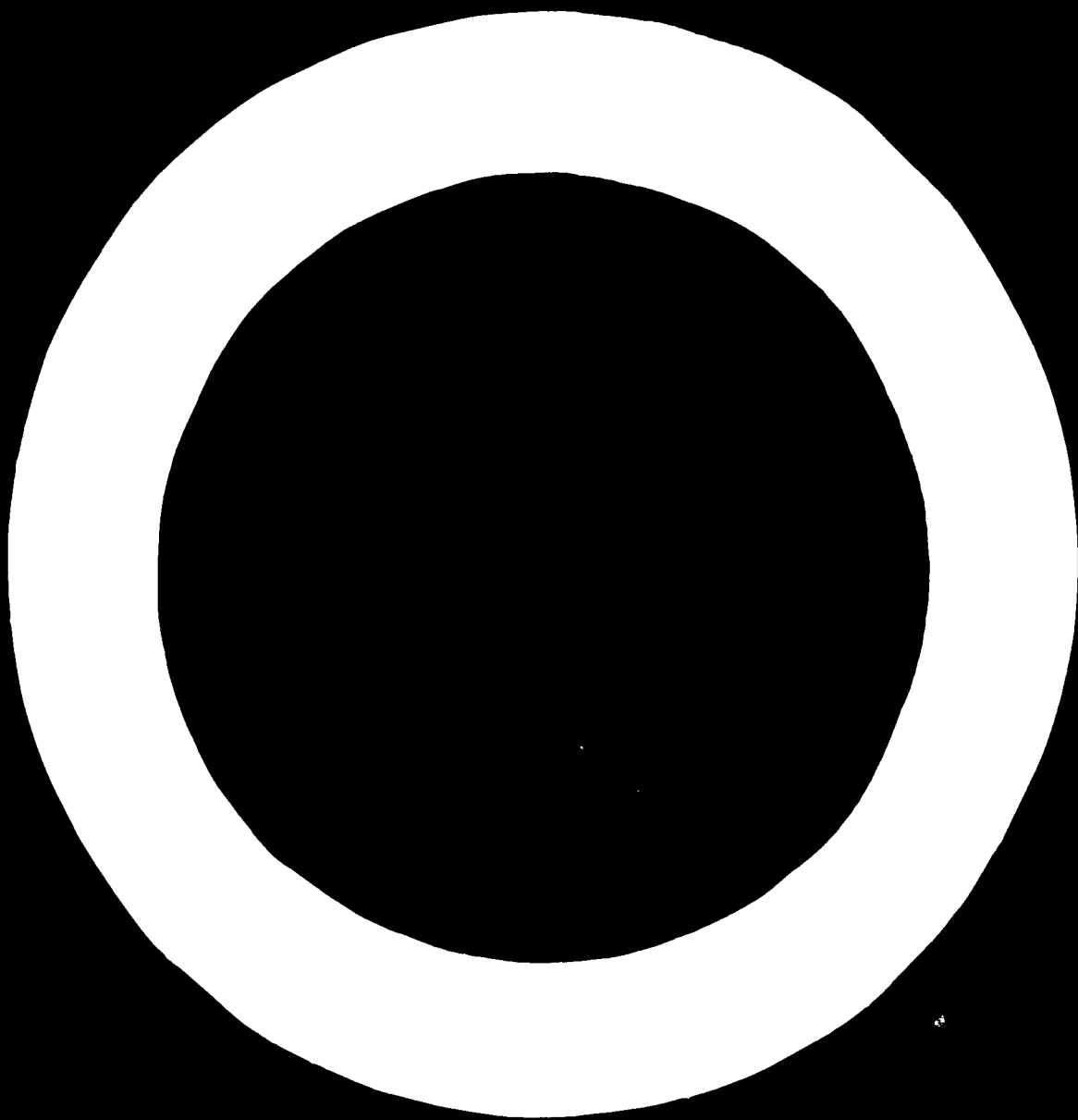
В снижении относительного уровня отраслей агропромышленности в современном процессе индустриализации проявляется поразительное сходство, особенно в текстильной промышленности, с процессом индустриализации, которая проходила несколько десятилетий тому назад.^{28/} Однако это снижение не означает уменьшение зависимости сельского хозяйства от промышленности. Напротив, по мере того как сельскохозяйственный сектор модернизируется и расширяется, он все больше и больше зависит от промышленных потребляемых факторов. Значение агропромышленности подчеркивается тем фактом, что, хотя доля развивающихся стран в общей мировой добавленной стоимости по трем крупнейшим отраслям агропромышленности составляла только 12,4% в 1970 году, их доля от общей мировой занятости по этим отраслям промышленности составляла 47,7% (см. таблицу VI.11).

Одной из самых крупных и важнейших отраслей промышленности с точки зрения межсекторальных потоков товаров между промышленностью и сельским хозяйством является пищевая промышленность, производство напитков и табачная промышленность (МСХК 31), которая составляла две третьих от общего объема потоков товаров из сельского хозяйства и в сельское хозяйство по данным анализа ввоза и вывоза отдельных стран, перечисленных выше. Эта отрасль промышленности являлась также важной в развивающихся странах не только с точки зрения межсекторальных потоков товаров, но также и с точки зрения добавленной стоимости. Однако низкие темпы роста привели к относительному снижению с 29% от общего количества изделий в 1960 г. до 24% в 1970 г. и до 23% в 1972 году.

^{26/} Для изучения трудоемкости в различных отраслях промышленности см., например, IBRD/IDA, "Small-scale industry in India", vols. I and II (Report No. SA-33a), Washington, May 1972.

^{27/} См. FAO, The State of Food and Agriculture, 1966 (Rome, 1967), p. 84.

^{28/} См. FAO, The State of Food and Agriculture, 1966 (Rome, 1967), p. 91.

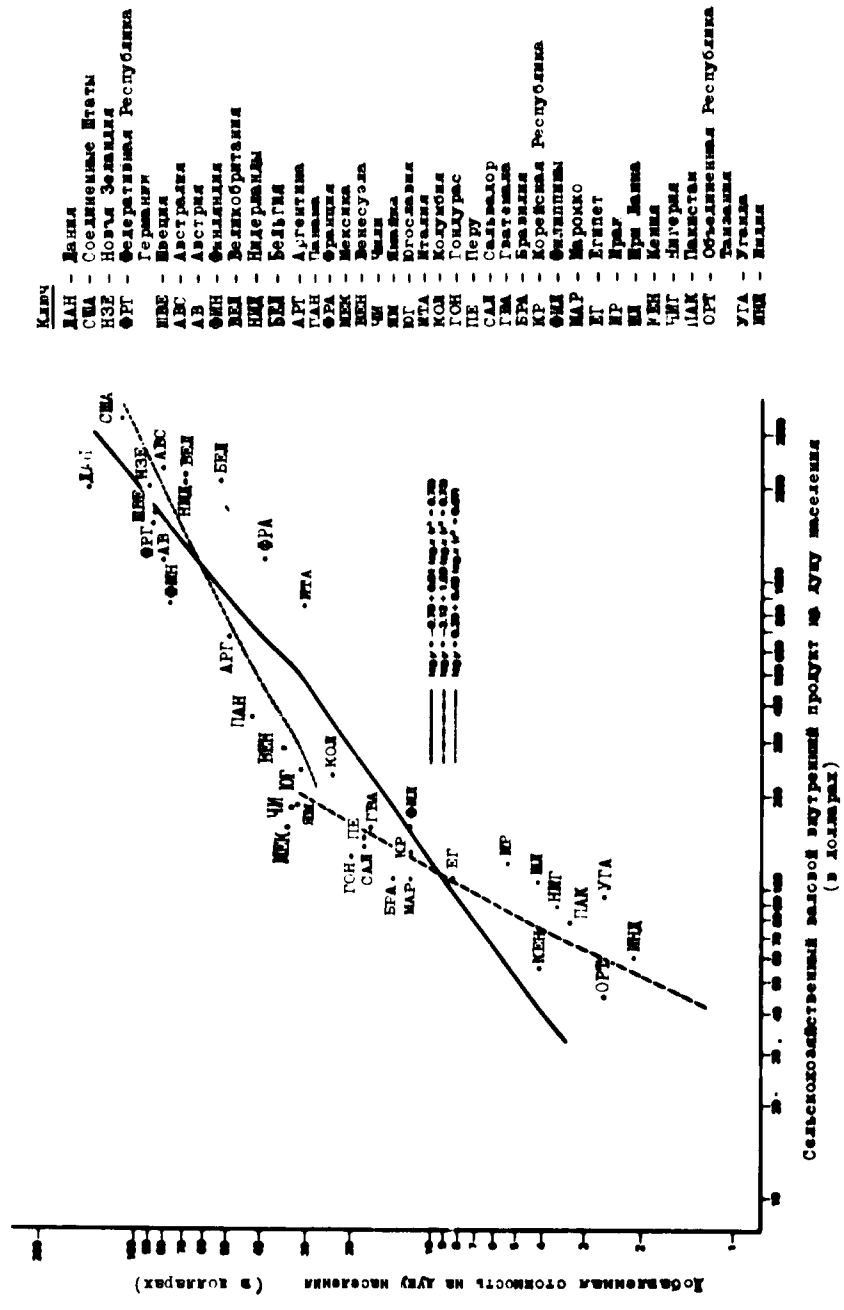


Значимость сократилась немного - с 20% в 1966 г. до 19% в 1970 году. Одной из причин относительного снижения уровня этой отрасли промышленности в развивающихся странах явился низкий рост производства сельскохозяйственных сырьевых материалов - в основном хлебных злаков (ежегодный темп роста производства в 1970-1973 гг. составлял 1,3%), бобовых растений (-1,0%), овощей (1,2%), фруктов (1,7%), сахара (1,3%), какао (-2,0%), кофе (1,6%), мяса (1,0%) и молока (1,2%) - в сочетании с увеличивающимся внутренним спросом на пищевые продукты в основном в связи с ростом населения. Хотя эта отрасль промышленности расширялась быстрее в развивающихся странах, чем в развитых странах с рыночной экономикой, на развивающиеся страны все еще приходится только 13% от мирового объема производства продукции по МСХК 31, который является небольшим по сравнению с их долей в мировом объеме производства пищевой продукции (42%) и от мирового населения (21%).

На рисунке II показана тесная взаимозависимость между валовым внутренним продуктом сельского хозяйства на душу населения и добавленной стоимостью на душу населения в пищевой промышленности, производстве напитков и табачной промышленности (МСХК 31) в 38 отобранных странах на различных уровнях развития. Тридцать восемь стран были разбиты на две группы на основе примерной оценки групп в рамках рассеянной диаграммы. Общая структура, которая вырисовывается из этого рисунка, заключается в том, что влияние возросшего сельскохозяйственного валового внутреннего продукта по МСХК 31, по-видимому, больше всего проявляется в ранней стадии развития; т.е. в странах с валовым внутренним продуктом в сельском хозяйстве, составляющим менее 200 долл. на душу населения, ниже которого влияние на обрабатывающую промышленность уменьшается, хотя оно все еще является положительным и значительным. Другими словами, на увеличение в 1% в сельскохозяйственном валовом внутреннем продукте приходится 2% увеличения в добавленной стоимости на душу населения по МСХК 31 в странах с сельскохозяйственным валовым внутренним продуктом, составляющим меньше 200 долл. на душу населения, и увеличение на 0,9% для стран с сельскохозяйственным валовым внутренним продуктом, превышающим сумму в 200 долл. на душу населения. Поэтому развивающиеся страны с возрастающим сельскохозяйственным производством продукции могли бы планировать необходимое расширение производства продукции по МСХК 31. Соответственно, эта отрасль промышленности может классифицироваться как "отрасль промышленности на раннем этапе"^{29/}, которая способствует росту на ранних стадиях развития и использует свой потенциал для замены импорта при низких уровнях национального дохода. Такие отрасли промышленности на раннем этапе обеспечивают существенный спрос при низких уровнях дохода при использовании простой технологии и увеличивают свою долю в валовом внутреннем продукте сравнительно мало на уровнях дохода между 200 и 300 долл. США на душу населения от валового внутреннего продукта. Уменьшение значения этой отрасли промышленности в процессе развития связано с тем фактом, что по мере роста дохода эластичность спроса на продукты питания падает (хотя по отдельным товарам, таким, как переработанные фрукты, мясо, рыба, овощи, фруктовый сок и т.д. может проявляться большая эластичность доходов). Ввиду отмеченной взаимозависимости расширение производства сельскохозяйственных пищевых продуктов является самым значительным для промышленности, но ограничивается странами на ранних стадиях развития.

^{29/} Терминология использовалась по B.Chenery and L.Taylor, "Development patterns: among countries and over time", Review of Economics and Statistics, vol. 50, No. 4 (1968), pp. 391-416.

Рисунок II. Взаимозависимость между сельскохозяйственным валовым внутренним продуктом и добавленной стоимостью в пищевой промышленности, производстве напитков и в табачной промышленности (МДК ЗИ) в 1970 г. на основе данных по 38 отобранным развитым и развивающимся странам



Источники: На основе *The World of Food Industry, 1980 Edition, vol. I* (название Организации Объединенных Наций, в строках под № 71, II, В. 2); данные предоставлены Статистическим отделом Организации Объединенных Наций; и *FAO, The State of Food and Agriculture, 1973*, annex table 13.

Отрасль промышленности со значительным прямым и косвенным мультипликационным эффектом является одна из самых старых отраслей промышленности - текстильная (МСХК 321). Эта отрасль промышленности несколько десятилетий тому назад способствовала первоначальному промышленному развитию развитых стран. К сожалению, в развивающихся странах из всех отраслей агропромышленности эта отрасль промышленности характеризовалась самым низким темпом роста в 1960 году и ее относительная доля от общего объема добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности в развивающихся странах сократилась с 15% до 12%, в то время как соответствующая доля занятости снизилась с 26% до 21% за тот же период. В абсолютных величинах занятость даже сократилась, частично за счет увеличения производительности и частично за счет развития синтетических заместителей.^{30/} Однако с 1970 по 1972 г. наметилось значительное увеличение годового темпа роста добавленной стоимости: 7,7% по сравнению с 4,0% в 1960-х годах. Увеличение в основном было связано с заметным улучшением сельскохозяйственного производства хлопка, которое возрастало ежегодно на 4,3% за 1970-1972 гг. по сравнению с ежегодным увеличением на 2,9% за 1960-е годы. Для развивающихся стран в общем объеме мирового производства продукции текстильной промышленности все еще является значительной - 16,4% в 1972 году.

В таблице VI.12 указано производство "готовой продукции на базе лесных ресурсов" в соответствии со степенью переработки, а также, что доля развивающихся стран в мировом производстве всей готовой продукции на базе лесных ресурсов, кроме строительной древесной плиты, постоянно увеличивалась с 1960 по 1972 год. С 1960 по 1972 год рост был наиболее значительным для отраслей по производству фанеры и химической и механической древесной массы. Производство древесины и изделий из дерева, включая мебель, но исключая бумагу (МСХК 33), составляет примерно 4% от объема добавленной стоимости и около 11% от объема занятости в обрабатывающей промышленности развивающихся стран. Существенная часть мировой продукции лесной промышленности и преобладающая часть продукции лесной промышленности развивающейся страны используется в качестве топлива в развивающихся странах. С точки зрения современного положения с энергией возникает необходимость стимулирования производства древесного топлива и изыскания самых эффективных путей использования ее либо как источника энергии, либо для других целей обрабатывающей промышленности. Хотя отрасли промышленности, работающие на базе лесных ресурсов, являются менее важными, чем отрасли пищевой промышленности, производство напитков, табачная промышленность и текстильная промышленность в ранней стадии развития, они играют существенную роль в общем процессе развития и становятся такими же важными или в некоторых случаях более важными, чем сектор текстильной промышленности на продвинутых стадиях развития.

Освоение земель и водных ресурсов

За последние 30 лет наблюдалось колоссальное увеличение урожайности главных пищевых культур. В Соединенных Штатах урожай пшеницы возрос в два раза за период с 1940 года, тогда как урожай кукурузы и картофеля увеличились приблизительно в три раза. Это увеличение можно отнести в основном за счет совершенствования техники ведения хозяйства и увеличения процента использования потребляемых факторов производства, таких, как энергия, удобрения и пестициды. В таблице VI.13 показано, что в мировом производстве зерновых доли в увеличенном

^{30/} Эти цифры не включают ремесленников, занимающихся производством текстильных изделий на дому; в этой категории тоже, по-видимому, наблюдалось сокращение.

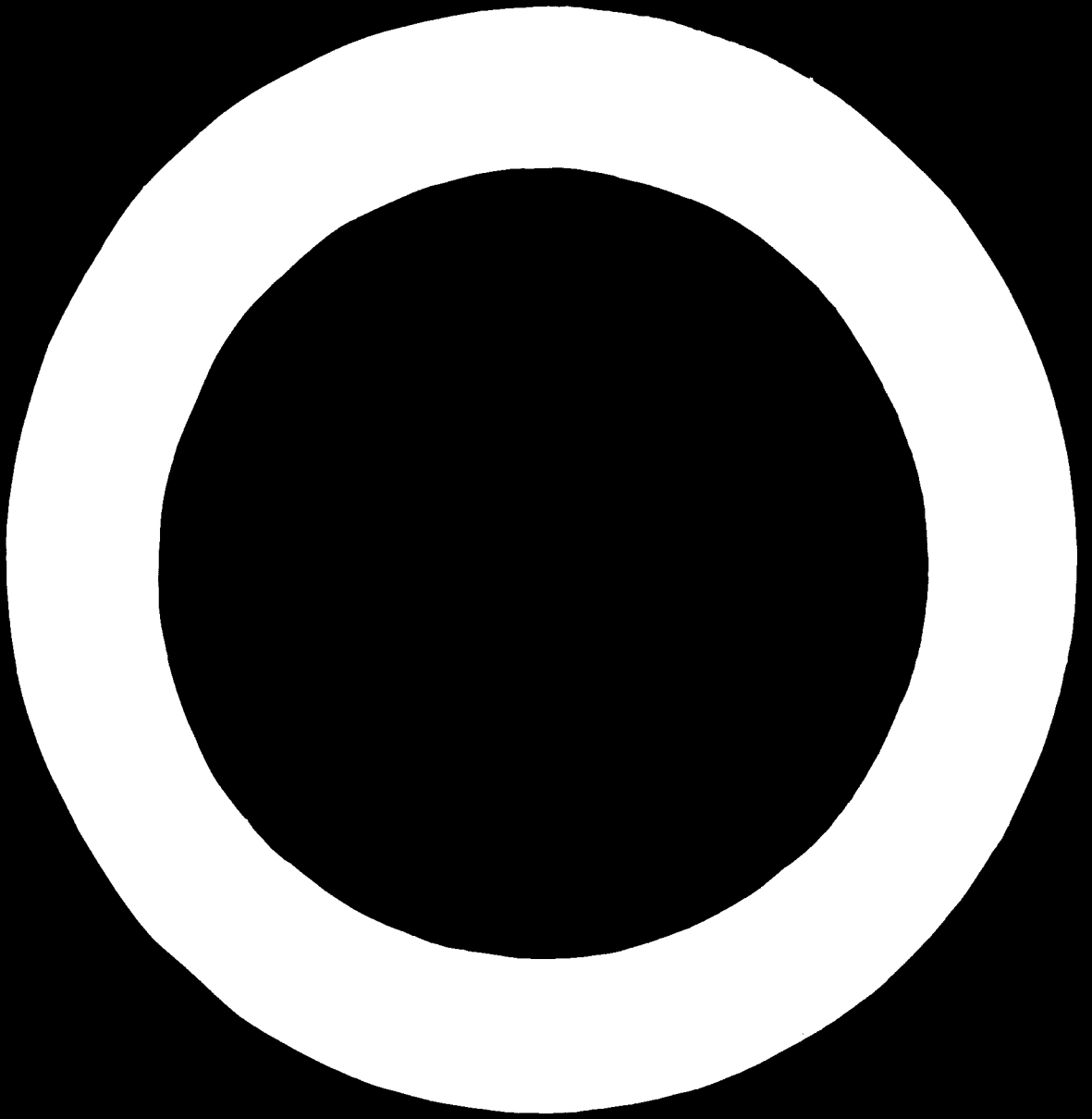


ТАБЛИЦА VI.12. РОСТ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ ЛЕСНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В МИРОВОМ МАСШТАБЕ И В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, 1960-1972 ГГ.

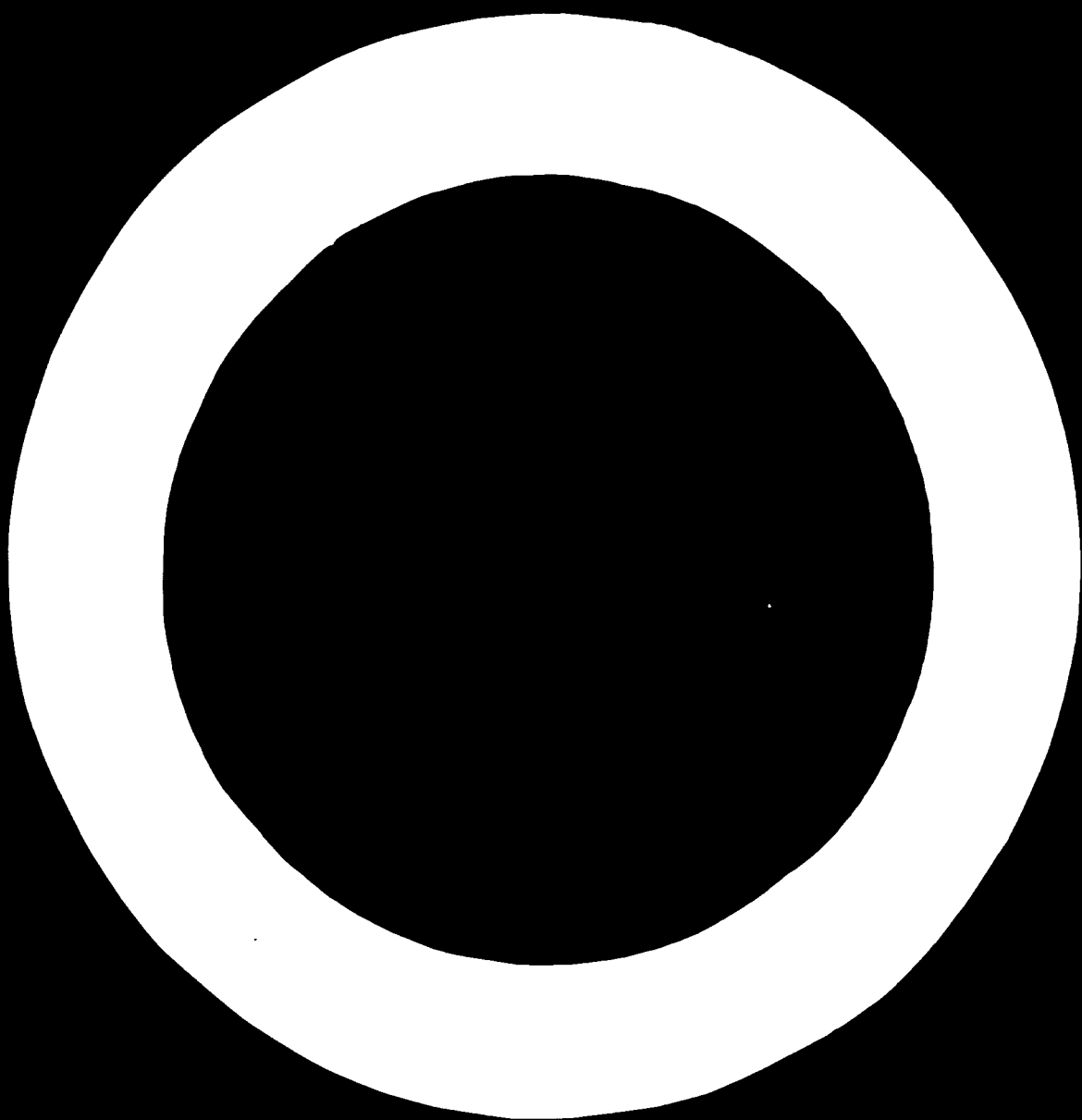
Продукция лесной промышленности	В мировом масштабе			Развивающиеся страны										
	Объем продукции			Доля в общем мировом объеме (в процентах)										
	1960	1970	1972	1960	1970	1972								
	Среднегодовые темпы роста (в процентах)			Среднегодовые темпы роста (в процентах)										
	1960-1970	1970-1972	1970-1972	1960	1970	1972								
	-----Миллионы кубических метров-----			-----Миллионы тонн-----										
Древесное топливо	873	989	1011	1,3	1,1	1,1	74,3	81,6	82,8	2,2	1,9			
Промышленный шпатель	994	1228	1281	2,1	2,1	2,1	62,9	157,2	169,6	6,3	12,8	13,2	9,6	3,9
Распиленная древесина любого сорта	258,3	302,0	326,6	1,6	4,0	4,0	6,79	11,58	12,75	2,6	3,8	3,9	5,5	4,9
Распиленная твердая древесина	68,0	87,5	87,6	2,6	0,1	0,1	16,4	24,8	25,6	24,1	28,3	29,2	4,2	1,6
Смолы	15,4	32,1	37,9	7,6	8,7	8,7	0,77	2,70	3,92	5,0	8,4	10,3	13,4	20,5
Прессованная плита	3,3	18,4	25,8	21,0	18,4	18,4	0,05	0,59	0,67	1,5	3,2	2,6	31,6	6,6
	-----Миллионы тонн-----			-----Миллионы тонн-----										
Фанерные доски	4,3	7,7	8,9	6,0	7,5	7,5	-	-	-	-	-	-	-	-
Древесная масса	18,0	25,8	27,2	3,7	2,7	2,7	-	-	-	-	-	-	-	-
Древесная щепа	40,5	77,3	81,9	6,6	3,0	3,0	0,66	2,26	2,74	1,1	2,2	2,5	13,1	10,1
Газетная бумага	13,7	21,0	21,1	4,4	0,2	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-
Бумага и картон, кроме газетной бумаги	57,5	108,6	110,9	6,0	4,0	4,0	2,42	8,07	8,99	3,4	6,5	6,8	12,8	5,5

ИСТОЧНИК: На основе ФАО, The State of Food and Agriculture, 1973 (Вашингтон, 1973)

1/ По предварительным данным.

2/ 1961 г.

3/ 1961-1970 гг.



в производстве продукции за счет повышения урожайности в целом намного больше, чем доля, получаемая за счет земли. В развитых странах, где не хватает земель, часть или все увеличение продукции происходит за счет повышения урожайности. В развивающихся странах земля является важным способствующим фактором, имеющим, однако, меньшее значение, чем урожайность, за исключением Латинской Америки.

ТАБЛИЦА VI.13. ОТНОСИТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД В ДЕЛО ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ В МИРОВОМ МАСШТАБЕ ЗА СЧЕТ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ И УРОЖАЙНОСТИ, 1948-1971 ГГ. И 1960-1971 ГОДЫ

(в процентах)

Регион или страна	1948-1971 гг.		1960-1971 гг.	
	Земли	Урожайность	Земли	Урожайность
Африка	48,3	51,7	43,3	56,7
Китай	28,1	71,9	21,2	78,8
Восточная Европа и СССР	10,8	89,2	3,3	96,7
Дальний Восток	50,0	50,0	41,7	58,3
Латинская Америка	68,6	31,4	57,4	42,6
Ближний и Средний Восток	77,8	22,2	36,4	63,6
Северная Америка	-50,0	150,0	-34,6	134,6
Океания	73,0	27,0	118,5	-18,5
Западная Европа	3,0	97,0	-2,9	102,9
В мировом масштабе	27,6	72,4	20,0	80,0

Источники: На основе документа ФАО The State of Food and Agriculture, 1972 (Rome, 1972), table 1-4.

Хотя результаты этих наблюдений не всегда применимы по отношению к другим культурам, из них следует, что, когда земельная проблема становится более острой, вклад за счет урожайности становится все в большей степени важным. Этот вывод подтверждается данными для Дальнего Востока. Однако повышение урожайности все не может быть главным фактором роста даже в странах, где имеется много земель (т.е. Мексика).^{31/} Расширение площади обрабатываемой земли зачастую означает, что в производство поступают менее продуктивные земли. Это означает более высокие требования по поставке электроэнергии и удобрений, применению более сложных сельскохозяйственных

^{31/} Данные, взятые из International Development Strategy, vol. IV (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 72.II.B.15, стр.130), например, показывают, что увеличение площади под культурами за период с 1950 по 1967 г. явилось очень важным фактором в деле повышения сельско-хозяйственного производства для большинства развивающихся стран, и что увеличение площади под культурами явилось более важным фактором, чем повышение урожайности в 11 из 16 стран Латинской Америки и в 7 из 14 стран Азии. Поскольку два комплекта данных относятся к различным периодам времени, они могут все же находиться в соответствии друг с другом и представлять общую и длительную тенденцию.

машин и организацию хранения и транспортировки. Таким образом, относительный вклад в общее количество продукции за счет обрабатываемых земель и повышения урожайности станет в будущем различным среди стран, регионов и будет отличаться по видам продукции.

Проведены подсчеты того, сколько потребуется земель и водных ресурсов для выполнения следующих минимальных целей производства пищевой продукции на 1985 год: при ежегодных темпах увеличения производства пищевых продуктов к 1985 г. в 3,7% для Африки, 3,4% для Азии и Дальнего Востока, 3,6% для Латинской Америки и 4% для Ближнего и Среднего Востока. Результаты расчетов приведены в таблице VI.14.

ТАБЛИЦА VI.14. ЦЕЛИ В ОБЛАСТИ ОСВОЕНИЯ ЗЕМЕЛЬ И ВОДНЫХ РЕСУРСОВ ДО 1985 Г. НА БАЗЕ 1970 ГОДА
(в млн. гектаров)

Регион	Обновление и лучшее использование существующих орошаемых районов	Орошаемая площадь при вводе новой ирригационной системы	Освоение новых земель
Африка	1	1	34
Азия	28	15	24
Латинская Америка	5	4	85
Ближний и Средний Восток	12	3	10
Итого	46	23	153

Источники: На основе "The world food problem: proposals for national and international action" (E/CONF.65/4), table 4.

Потребности в обрабатываемой земле в мировом масштабе увеличатся на 153 млн. гектаров, с 737 млн. гектаров в 1970 г. до 890 млн. гектаров в 1985 году. Однако до 1980 г. не следует ожидать существенного расширения, и на Второе десятилетие развития предусмотрено лишь умеренное расширение. При краткосрочном планировании основное внимание будет уделяться более полному использованию существующих ирригационных систем. Подсчитано, что обновление и совершенствование существующей ирригационной системы позволит освоить дополнительно 46 млн. гектаров. При среднесрочном и долгосрочном планировании необходимо предусмотреть создание новых ирригационных проектов, с тем чтобы освоить дополнительно 23 млн. гектаров орошаемых земель к 1985 году.

В таблице VI.15 приводится предполагаемая стоимость потребностей, указанных в таблице VI.14, за период с 1974-1985 годы. Особенно поразает в этих показателях масштаб, свидетельствующий о колоссальных инвестициях, которые потребуются в процессе развития земель и водных ресурсов развивающихся стран. Кроме того, важность наличия компонента иностранной валюты свидетельствует о том, что эта проблема имеет также международный характер и потребует поддержки на этом уровне. Ясно, что для этого процесса понадобится от промышленности значительное количество потребляемых факторов в форме оборудования и материалов.

ТАБЛИЦА VI.15. ПРЕДПОЛАГАЕМАЯ СТОИМОСТЬ ОСВОЕНИЯ ЗЕМЕЛЬ И РАЗВИТИЕ ИРРИГАЦИИ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ, 1974-1985 ГГ.
(в млн. долларов по ценам 1974 года)

Регион	Освоение новых обработываемых земель		Подготовка новых земель для ирригации		Обновление и лучшее использование существующих орошаемых районов	
	Общая стоимость	Компонент иностранных валют	Общая стоимость	Компонент иностранных валют	Общая стоимость	Компонент иностранных валют
Африка	5 200	570	2 400	1 500	500	200
Азия и Дальний Восток	9 500	500	22 000	11 000	11 700	3 500
Латиноамериканская Америка	12 800	2 500	6 200	2 500	2 100	1 000
Ближний и Средний Восток	2 500	250	7 400	5 000	6 700	2 700
Итого	30 000	3 820	38 000	20 000	21 000	6 500

Источники: На основе "The world food problem proposals for national and international action" (W/CONF.65/4), таблица 5.

В докладе, из которого взяты вышеуказанные данные, первоочередное внимание в процессе краткосрочного планирования уделяется вопросу обновления и совершенствования существующего ирригационного хозяйства в развивающихся странах. Задача заключается в том, чтобы обеспечить эффективную работу крупных ирригационных проектов, что приведет к более высоким урожаям.

Доходы от такой полной перестройки существующего хозяйства должны быть колоссальными; значительный ряд нынешних ирригационных схем работает с коэффициентом полезного действия менее 50 процентов. Кроме того, страны развивающегося мира имеют около 93 млн. гектаров земель, подготовленных для ирригации.^{32/}

В некоторых частях света (т.е. на Ближнем и Среднем Востоке и в Африке) подготовка новых земель для ирригации является единственным рациональным путем повышения сельскохозяйственной продукции. Этот вариант более приемлем при среднесрочном планировании. Множество отдельных проектов были бы очень крупными и потребовали бы долгосрочной финансовой помощи. Это может повлечь за собой необходимость оценки потенциальных водных ресурсов, имеющихся для целей ирригации в каждом регионе, а также подготовки объединенных планов их использования.

Долгосрочные предложения связаны с развитием новых обрабатываемых земель. Здесь возможности ограничиваются географическими факторами. Главными районами, где крупномасштабное освоение земель представляет собой потенциал для расширения обрабатываемых земель, являются бассейн р. Амазонки, бассейн р. Меконга, южная часть Судана, а также район Средней Африки, где обитает муха цеце. Иско, что освоение этих районов потребовало бы крупных капиталовложений наряду с развитием инфраструктуры и переселением населения. Промышленность также призвана сыграть важную роль, поскольку наличие потребляемых факторов, связанных с вложением капитала (например, для приобретения оборудования в целях расчистки земель), явилось бы главным ограничивающим фактором.

Удобрения

Основными источниками удобрений для мирового рынка являются Северная Америка, Западная Европа и Япония. Низкие цены (ввиду перепроизводства) ограничили возможности расширения производственной мощности в последней половине 1960-х годов. Дпрессия на рынке удобрений продолжалась и в 1970 г., и лишь в 1971 г. появились признаки улучшения обстановки на рынке. Однако вскоре после этого вырос спрос на удобрения на мировом рынке и быстро поднялись цены. Повышение цен на удобрения колебалось от 33 до 50% в 1972 году; к 1973 г. ощущался недостаток удобрений, и цены выросли в два раза по сравнению с 1971 годом.

Имея ряд важных факторов, способствовавших изменению на рынке удобрений. Во-первых, общий рост спроса на удобрения начал догонять производственную мощность в 1971/72 году. К 1970 г. в развивающихся странах наблюдалось значительное улучшение в способности потреблять больше удобрений. Хотя в основном это можно отнести за счет зеленой революции, отмечался

^{32/} "The world food problem: proposals for national and international action" (E/CONF.65/4), para. 193.

ного прогресс в нескольких развивающихся странах в направлении совершенствования сельских хозяйственных организаций (например, появилась более эффективная система кредитования), который особенно стимулировал спрос на удобрения. Таким образом, потребление удобрений в таких крупных странах с многочисленным населением, как Индия, Индонезия, Пакистан и Филиппины возрастало гораздо более быстрыми темпами в период с 1971 по 1973 г. по сравнению со средними показателями для всех развивающихся стран за предыдущее десятилетие. Во-вторых, сильная засуха в 1971 г. значительно сократила мировые запасы продовольствия, что привело к дальнейшему повышению цен. Вероятно, что в свою очередь сказалось на спросе на удобрения. Наконец, стоимость потребляемых факторов для производства удобрений значительно выросла в связи с энергетическим кризисом.

Ожидают, что в 1974 г. существенно возрастут цены на все удобрения. Это серьезно затронет развивающиеся страны, которые вынуждены полагаться на импорт. Особенно это скажется на Азии, которая около 40% своих нужд обеспечивает за счет импорта. Например, ожидается, что в 1974 г. Индия будет располагать лишь 2,5 млн. тонн химических удобрений, на миллион тонн меньше, чем в 1973 г., что, очевидно, послужит причиной уменьшения сбора урожая одних лишь зерновых в стране на 10 млн. тонн. Общая сумма дополнительной иностранной валюты, необходимой развивающимся странам для покупки в 1974 г. такого же количества удобрений как в 1973 г., оценивается в 1,2 млрд. долларов США.

Имеется ряд факторов, которые будут определять в конечном счете степень и серьезность нехватки каких-либо удобрений в будущем. В близком будущем имеется перспектива быстрого роста спроса на удобрения, и можно ожидать серьезного недостатка удобрений по крайней мере в течение еще двух ближайших лет. Однако в конце этого периода новые мощности, которые находятся в настоящее время в стадии строительства или планирования, должны помочь ликвидировать чрезмерный спрос. С другой стороны, спрос на удобрения будет зависеть также от того, как последующие сборы урожая повлияют на мировые запасы продовольствия. Урожайи, в свою очередь, будут зависеть от капризов природы и от степени успешного расширения площади обрабатываемых земель развивающимися странами, как это обсуждалось в предыдущем разделе.

Как отмечалось ранее, химические удобрения являются одним из ключей к увеличению сельскохозяйственного производства. Новые высокоурожайные культуры (в частности, пшеница и рис) не обеспечат высоких урожаев без удобрения земли, в которой они произрастают. В результате повышения спроса на удобрения и существования ограничений на поставки развивающиеся страны встречают серьезные трудности в своем развитии. В 1972/73 г. развивающиеся страны применили около 11,5 млн. тонн удобрений (азот, фосфат и поташ), но произвели лишь 6 млн. тонн.^{33/} Таким образом, в ближайшее время развивающиеся страны должны зависеть от импорта для удовлетворения растущих потребностей.

^{33/} "The world food problem: proposals for national and international action" E/CONF.65/4, para. 111.

ТАБЛИЦА VI.16. ФАКТИЧЕСКОЕ (1971/72 г.) И ЗАПРОЕКТИРОВАННОЕ (1980/81 г.) ПОТРЕБЛЕНИЕ АЗОТНЫХ И ФОСФАТНЫХ УДОБРЕНИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ

Регион	Фактическое потребление 1971/72 год (в млн. тонн)	Запроектированное потребление 1980/81 год (в млн. тонн)	Среднегодовые темпы роста (в процентах)
Африка			
Азот	0,4	1,4	14,9
Фосфат	0,3	0,7	7,3
Итого	0,7	2,1	
В среднем			12,9
Азия			
Азот	4,0	11,0	11,9
Фосфат	1,4	4,4	13,9
Итого	5,4	15,4	
В среднем			12,4
Латинская Америка			
Азот	1,4	3,0	8,8
Фосфат	1,0	2,0	7,8
Итого	2,4	5,0	
В среднем			8,7
По всем развивающимся странам			
Азот	5,8	15,4	11,5
Фосфат	2,7	7,1	11,1
Итого	8,5	22,5	
В среднем			11,5

Источники: На основе "The world food problem: proposals for national and international action" (E/CONF.65/4), table 2.

В таблице VI.16 даются оценочные данные потребления удобрений по регионам на более долгий срок до 1980/81 года. В то время как ожидают, что мировое потребление удобрений за данный период будет возрастать на 6-7% в год, эффективный спрос развивающихся стран будет возрастать, очевидно, приблизительно на 11% в год. Таким образом, ожидается, что потребление азотных и фосфатных удобрений развивающимися странами увеличится почти в три раза - с 8,5 млн. тонн в 1971/72 г. до 22,6 млн. тонн в 1980/81 году. Наиболее быстрый темп роста ожидается в развивающихся странах Азии и Африки.

Объем потребления удобрений в 22,6 млн. тонн на 1980/81 г. соответствует, грубо говоря, спросу сельскохозяйственной продукции, составляющему 3,6% в год, ^{34/} что ниже показателя в 4%, запланированного на Второе десятилетие развития. Однако даже для того, чтобы достичь намеченных на 1980/81 г. показателей потребления в 22,6 млн. тонн, развивающимся странам понадобилось бы получить около 8 млн. тонн азота и около 4 млн. тонн фосфатов, помимо и сверх количества продукции, на получение которой можно рассчитывать при наличии существующих мощностей.

ТАБЛИЦА VI.17. ФАКТИЧЕСКИЕ (1971/72 г.) И ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ (1980/81 г.) СПРОС И ПРОИЗВОДСТВО АЗОТНЫХ И ФОСФАТНЫХ УДОБРЕНИЙ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ ГРУППАМ И РЕГИОНАМ
(в млн. тонн)

Экономическая группа или регион	1971/72 год			1980/81 год		
	Азотные	Фосфатные	Всего	Азотные	Фосфатные	Всего
Развитые страны						
Потребление	24,1	17,3	41,4	40,3	24,7	65,0
Производство	29,7	19,6	49,3	35,1	18,9	54,0
Остальное	+5,6	+2,3	+7,9	-5,2	-5,8	-11,0
Азия						
Потребление	4,0	1,4	5,4	11,0	4,4	15,4
Производство	2,3	0,7	3,0	4,6	1,5	6,1
Остальное	-1,7	-0,7	-2,4	-6,4	-2,9	-9,3
Латинская Америка						
Потребление	1,4	1,0	2,4	3,0	2,0	5,0
Производство	0,8	0,5	1,3	1,9	0,8	2,7
Остальное	-0,6	-0,5	-1,1	-1,1	-1,2	-2,3
Африка						
Потребление	0,4	0,3	0,7	1,4	0,7	2,1
Производство	0,1	0,4	0,5	0,6	0,9	1,5
Остальное	-0,3	-0,1	-0,2	-0,8	+0,2	-0,6
Страны Азии с централизованной плановой экономикой						
Потребление	3,4	1,1	4,5	7,2	1,9	9,1
Производство	2,1	1,1	3,2	1,9	1,1	3,0
Остальное	-1,3	-	-1,3	-5,3	-0,8	-6,1
В мировом масштабе						
Потребление	33,3	21,1	54,4	62,9	33,7	96,6
Производство	35,0	22,3	57,3	44,1	23,3	67,4
Остальное	+1,7	+1,2	+2,9	-18,8	-10,4	-29,2

Источники: На основе "The world food problem: proposals for national and international action" (E/СOAF.65/4), table 3.

Примечание: + = излишки; - = дефицит.

^{34/} Там же, пункт 115.

Приведенные в таблице VI.17 оценочные данные по разрыву в производстве представляют собой, очевидно, угрозу для развивающихся стран, которые являются традиционными импортерами удобрений. К 1980/81 г. развитые страны также столкнулись с проблемой разрыва в производстве удобрений как азотных, так и фосфатных. Однако эти оценки основывались на возможности исполнения запланированных новых предприятий, обязательства по которым были четко определены в сентябре 1973 г., и недавний скачок в ценах на удобрения способствовал новым крупным инвестициям в целях расширения мощности по производству удобрений в развитых странах. Таким образом, эти оценки следует воспринимать с осторожностью. Однако они показывают, что имеется значительная обратная связь с отраслями агропромышленности, которую нельзя более игнорировать. Успешное осуществление зеленой революции потребует дополнительных инвестиций в развивающихся странах для заводов по производству удобрений. Каждая страна должна оценить свое положение отдельно. Некоторые страны могут прийти к выводу о том, что дешевле импортировать удобрения, чем их производить (исходя из предположения, что имеются достаточные мировые запасы и что другие статьи экспорта могут обеспечить необходимую иностранную валюту для покрытия увеличившейся стоимости импорта удобрений). Другие страны, в особенности страны, производящие нефть, могут оказаться в сравнительно более выгодном положении в свете нового соотношения спроса, поставок и цен.

Некоторые рекомендации, касающиеся краткосрочной проблемы, были представлены ФАО в ответ на резолюцию, приняту ЭКОСОС 14 мая 1974 года (E/Res/1836(LVI)). В их число входят следующие рекомендации:^{35/}

- а) Действия правительства и промышленности по перераспределению предельных поставок удобрений из развитых в развивающиеся страны;
- б) Создание объединения по удобрениям, в которое правительства и другие организации могли бы вносить либо удобрения, либо наличные ресурсы для закупки удобрений;
- в) Обеспечение кредитов, чтобы оказать помощь развивающимся странам по финансированию дополнительного импорта удобрений.

ЮНИДО представила также предложения в целях повышения степени использования существующих мощностей по производству удобрений в развивающихся странах. Одно из них заключается в том, чтобы провести обзор предприятий по производству удобрений в определенных ключевых странах с точки зрения увеличения степени использования мощности. Затем исследовательские группы смогли бы разработать программы для устранения производственных трудностей.^{36/}

Для более длительного периода времени необходимо принять курс политики, который обеспечит достаточные и гарантированные поставки удобрений в развивающиеся страны. Это будет означать разработку новой стратегии в области инвестиций и торговли, касающейся отраслей агропромышленности, что позволит развивающимся странам лучше использовать их сельскохозяйственный потенциал. В значительной степени оправдана практика раннеевения новых мощностей по производству удобрений в развивающихся странах; ряд таких предприятий имеет хорошее снабжение всеми необходимыми сырьевыми материалами и расположен недалеко от районов, где наиболее быстро темпами растет потребление удобрений.

^{35/} ФАО, "Emergency measures in regard to the supply of fertilizers and pesticides" (CL 61/2), pp. 5-10.

^{36/} "The world food problem: proposals for national and international action" (E/CONF.65/4), para. 130.

Пестициды

Подсчитано, что потери зерна на полях и в хранилищах, наносимые насекомыми, грызунами и болезнями растений, составляют значительный процент от общего производства зерновых в развивающихся странах. Путем разумного и осторожного использования химикатов для защиты растений и зерна потери можно было бы значительно сократить. Объем продажи пестицидов в развивающихся странах является все еще очень незначительным и по рабочим подсчетам ЮНИДО составлял в 1970 году только около 2% от общего их производства в мире, что выразилось приблизительно в сумме 3 млрд. долларов США. К сожалению, нет надежных статистических данных об использовании пестицидов и их влиянии на разные культуры в различных регионах мира. Если пестициды применять разумно, обычно можно ожидать пятикратного возмещения вложенных затрат. Совершенно ясным остается тот факт, что чем выше урожаи, полученные с помощью высокоурожайных сортов семян, и чем больше затрачивается удобрений и воды, тем более важно защитить культуры как во время культивации, так и во время хранения.

ТАБЛИЦА VI.18. ПОДСЧЕТЫ ПОТРЕБЛЕНИЯ И ПРОИЗВОДСТВА ПЕСТИЦИДОВ В СТРАНАХ, ВХОДЯЩИХ В ЭКОНОМИЧЕСКОЮ И СОЦИАЛЬНУЮ КОМИССИЮ ДЛЯ АЗИИ И ТИХООКЕАНСКОГО РАЙОНА (ЭСКАТР), 1971/72-1977/78 гг.
(в тоннах в год)

Страна	Потребление		Мощности по производству составов пестицидов, 1971-1974 гг.	Мощности для производства активных материалов по производству составов пестицидов 1971-1974 гг.
	1971/72 гг.	1977/78 гг. (прогноз)		
Афганистан	1 100	2 000	-	-
Бангладеш	10 000	48 000	10 000	2 400 (разрешено)
Бирма	3 400	5 000	-	-
Индия	35 160	77 420	52 000	24 000
Индонезия	4 700	16 300	20 000	-
Иран	7 000	18 000	8 000	-
Корейская Республика ^а	1 355	5 000	в избытке ^с	-
Малайзия	9 354	12 000	10 500	-
Непал	810	1 500	-	-
Пакистан	4 500	16 000	22 000	3 000 (разрешено)
Республика Вьетнам ^а	3 000	8 000	5 000	-
Таиланд	2 820	18 350	12 600	-
Филиппины ^а	15 000	50 000	52 000	-
Шри-Ланка ^а	450	5 000	-	-
Всего	98 649	282 580^с	192 100	29 400
Япония	75 500	85 000	в избытке ^с	100 000

ИСТОЧНИКИ: "Regional report on mission to the Philippines, Indonesia, Malaysia, Thailand, Nepal, India and Afghanistan - UNIDO/FAO pre-feasibility survey of pesticide production and use in certain countries in the ESCAP region" (UNIDO/178/750).

^а/ Основано на цифрах экспорта активных материалов и подсчетах на будущее.

^б/ Из Feasibility Yearbook, 1972, ФАО, том 26 (Рим, 1973 г.).

^с/ Избыточные мощности по отношению к оценкам спроса.

^д/ Основано на опубликованных статистических данных по национальному импорту и подсчетах на будущее.

^е/ Это увеличение потребуется для увеличения на 50% производства пищевых продуктов в Азии. См. "The world food problem: proposals for national and international action" (E/CONF.64/4).

В таблице VI.18 приводятся подсчеты потребления и производства пестицидов в 14 развивающихся странах ЭКАТГ, проведенные ЮНИДО или совместными исследовательскими миссиями ЮНИДО/ФАО в 1971-1973 годах. Для сравнения в конце таблицы приведены данные по Японии. Эти подсчеты показывают, что потребности в пестицидах в этом районе за 6 лет утроятся. Хотя огромный ряд потенциальных рецептов затрудняет подсчет общего количества требующихся активных материалов, по оценкам они могут составить 140 тыс. тонн в год в 1978 году по сравнению с количеством, используемым в настоящее время, равным 29 400 тонн в год. Как видно из таблицы, многие из этих стран, например, Индия, Индонезия, Иран, Малайзия, Пакистан и Филиппины располагают значительными возможностями по производству составов пестицидов и могут либо начать производство, либо увеличить существующее производство активных материалов. Предполагаемые недостающие мощности для производства составов пестицидов, равные примерно 100 тыс. тонн в год, затронут в первую очередь страны, указанные в этом списке, которые не имеют соответствующей базы (например, Афганистан, Бангладеш, Бирма, Индонезия, Непал и Шри Ланка). Ясно, что в конце концов решение проблемы нехватки пестицидов вызовет развитие промышленности по производству пестицидов в тех странах, в которых есть для этого технико-экономические предпосылки.

По сравнению со среднесрочными и долгосрочными планами краткосрочные планы для развивающихся стран не выглядят очень обнадеживающими. В 1973/74 гг. общий мировой спрос на пестициды возрос приблизительно на 25%, в то время как в их производстве наблюдается небольшой спад. Обследование, проведенное в июне 1974 года, указывает на то, что запасы основных видов пестицидов в Соединенных Штатах будут почти полностью исчерпаны к январю 1975 года. Подсчитано, что в результате этого мировой дефицит потребностей в пестицидах в 1974/75 годах составит 20-30 процентов. Международные программы по созданию региональных резервных запасов для использования их в крайних случаях могли бы смягчить последствия такого дефицита.

В. РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА

В развивающихся странах не менее 75% населения живет в сельской местности. Хотя для большинства этой части населения сельское хозяйство является основным источником существования, все большее число людей начинает заниматься другими сельскими профессиями (например, ремесла).

Проблема поглощения огромной части сельского населения сельским промышленным сектором уже упоминалась в настоящем обзоре. Если даже учесть наиболее оптимистичные прогнозы будущих темпов индустриализации в росте, возможность поглощения сельским сектором имеющейся рабочей силы останется все еще ограниченной. Таким образом, основная часть рабочей силы в развивающихся странах все еще будет зависеть от сельского хозяйства и связанной с ним деятельности в качестве основного источника занятости. Если вопрос политики развития рассматривать с точки зрения решения проблемы занятости в сельском секторе развивающихся стран, то эта политика должна иметь экономический интегрированный подход и обеспечить любые структурные изменения, которые могут потребоваться социальной, политической и организационной структуре. Под развитием сельскохозяйственного сектора подразумевается ряд программ и действий, имеющих целью увеличение продукции и занятости как в сельском хозяйстве, так и увеличение продукции в занятости в агропромышленности и в других сельскохозяйственных областях деятельности и службах.^{37/}

Нужно подчеркнуть два момента. Во-первых, большая часть предыдущих анализов указывала на необходимость поддержки со стороны промышленности областей деятельности, связанных с сельским хозяйством, поддержки, которая потребует значительных капиталовложений. Во-вторых, среди развитых стран наблюдается тенденция к уравниванию норм прибыли от капитала в пределах отдельных отраслей в промышленности в разных странах, а не в отдельных отраслях промышленности в пределах одной страны. Одно из объяснений этого явления является дифференцирует различные виды капитала, характерные для различных отраслей промышленности.^{38/} Если это так, то частный сектор может оказаться не в состоянии оказывать необходимую поддержку сельскому хозяйству и может потребоваться правительственное планирование и капиталовложения, для того чтобы обеспечить в достаточной степени промышленную поддержку.

Одним из наиболее важных путей, с помощью которых промышленность может оказывать необходимую поддержку процессу развития сельскохозяйственного сектора, является производство сельскохозяйственных орудий, инвентаря и машин. Эти возможности рассматриваются ниже, исходя из трех стадий развития.

В наименее развитых странах было бы возможно расширить местное производство ручных орудий, простых, управляемых вручную машин и орудий на тягловой силе. Однако из-за того, что большая часть развитых стран прекратила производство управляемых вручную машин и оборудования на тягловой силе, информация по этому вопросу и помощь в деле производства этих предметов должны поступать из более развитых и наименее развитых не числа развивающихся стран.

На промежуточной стадии развития к перечисленному выше можно было бы добавить местное производство некоторых простых орудий с использованием тракторной тяги. Все еще может потребоваться импорт простых тракторов и другого оилового оборудования. Местное производство небольших двигателей и насосов отключило бы усовершенствование существующей металлообрабатывающей промышленности и диверсификацию производственных программ, включая производство

^{37/} Более подробно см. совместный доклад МОТ/КНИДО, "Industrialization, employment and social objectives", подготовленный на Второй генеральной конференции КНИДО, которая состоялась в Ямне в 1976 году.

^{38/} E. E. Caves, "International corporations: the industrial economics of foreign investment", *Economic Journal*, vol. 80, 1971.

сельскохозяйственных машин и орудий. Необходимо продолжать импорт стали, однако там, где это возможно, следует поощрять использование мягких сортов стали или в некоторых случаях среднеуглеродистой стали. Местные литейные мастерские могли бы производить литье из серого чугуна. Страны с таким уровнем будут в состоянии поощрять развитие, адаптацию и изготовление опытных управляемых вручную машин, а также орудий на тягловой силе и на тяге простых тракторов и строить большее количество мастерских по ремонту и содержанию, использовать мобильные агрегаты в содействовать подготовке механиков.

В более развитых из числа развивающихся стран особое внимание следовало бы уделять местной сборке и производству целого ряда сельскохозяйственных машин и орудий, исключая уборочные и послеуборочные машины. Большинство из этих стран найдут выгодным продолжать производство небольшого количества ручных орудий, машин с ручным управлением и орудий на тягловой силе в мелкочастотном промышленном секторе. Тем не менее, некоторые орудия, требующие специальных видов стали и оборудования для ковки и термообработки, могут производиться в больших количествах. Увеличившийся спрос вызвал бы необходимость расширения базы для производства насосов, небольших двигателей для использования в сельском хозяйстве, энергетического оборудования для защиты культур и орудий на тракторной тяге. В дополнение к расширению производства орудий на тракторной тяге можно было бы начать производство специализированного оборудования для определенных видов зерновых, производство посевных тракторов, сунделок, бункеров для хранения зерна и оборудования для его обработки. Последствия такого производства будут ощутимы в металлургической, электротехнической и автомобильной отраслях промышленности, и потребуют вспомогательные отрасли промышленности, для того чтобы облегчить выполнение фазовой программы развития местного обрабатывающего сектора.

Во всех этих трех группах развивающихся стран преобладают небольшие хозяйства в сельских районах и их потребности аналогичны во всех трех группах. Имеется необходимость ввоза целого ряда эффективных ручных орудий, орудий на тягловой силе и управляемых вручную машин, которые смогут повысить эффективность мелких хозяйств путем повышения продуктивности и доступа к более совершенной технологии сельскохозяйственного производства. Среди орудий и машин таковыми можно считать следующие: рядовые сеялки, сажалки, машины для разбрасывания удобрений, молотилки, веялки и насосы. Дополнительно к этому требуется небольшие двигатели для ирригации и для стационарного использования, а также насосы (как низкого давления, так и центрифужные). Желательно также использование недорогих энергетических почвообрабатывающих орудий. Для эффективной механизации небольших хозяйств требуется обеспечить местное производство таких предметов.

VII. ПРОМЫШЛЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

A. ТЕХНОЛОГИИ: ЕЕ ХАРАКТЕРИСТИКА И ПРОБЛЕМЫ

Технологию покупают и продают на очень несовершенном рынке, для которого характерно отсутствие информации со стороны покупателей в развивающихся странах и который часто характеризуется квазимонополистическим контролем, осуществляемым продавцами через патенты, соглашения лицензирования и другие юридические ограничения по передаче технологии. Сам по себе акт передачи технологии является менее значительным, чем экономические эффекты, которые возникают, когда поступающая технология укореняется в принимающей стране и начинается процесс самообеспечения. Передача передовой технологии может быть хорошим или плохим явлением в зависимости от того, являются ли специальные выгоды более высокими, чем расходы (ее влияние на распределение доходов включено в анализ выгод и расходов). Кроме количественно-определенных выгод, важным является эффект познания и распространения. Такие простые фразы как "использование трудоемкой технологии" или "замена технологического импорта" являются неправильными и ложными и не могут служить основой для принятия решений установочного характера. Долгосрочные цели политики в области промышленной технологии могут включать создание национального потенциала для использования природных ресурсов, разработку конкурентоспособной экспортной позиции, преобразование производства продовольственных товаров и достижение большего экономического самообеспечения. ^{1/2/}

Понятие промышленной технологии

Технология является средством сочетания производственных затрат, а именно средств производства и промежуточных товаров, человеческих навыков, включая квалификацию управленческого аппарата, неквалифицированную рабочую силу, и природных ресурсов в неконкретной повторяющейся форме для производства и выпуска продукции. Она является неотъемлемой составной частью производственного процесса. Все изготавливаемые руками человека товары в большей или меньшей степени воплощают технологический опыт и знания. Передовая технология имеет тенденцию к усложнению и рационализации, хотя это и не всегда так.

Промышленная технология является продуктом исследования и разработки, то есть применения науки в целях совершенствования методов производства. Поэтому не удивительно, когда обнаруживается, что развитие промышленной технологии локализуется только теми районами шире, где научные знания в возможности легко доступны.

^{1/} Приведенный в данной главе анализ является скорее повторением, чем оригинальным вкладом в современное представление о данной теме. О влиянии современной экономической обстановки в шире на выбор технологии и ее отношение к вопросу занятости упоминается в главе III.

^{2/} Для общего введения по этому вопросу полезно обратиться к С.Соросу, *ed.*, Science, Technology and Development (London, Pinter Press, 1973).

Промышленная технология — это благо, являющееся предметом сделки, и не может приобретаться бесплатно. Большая доля иностранной валюты, получаемая развивающимися странами, используется на импорт технологии и товаров с высоким содержанием технологии из развитых стран. Однако в отличие от большинства импортных товаров, которые подвергаются только таможенным ограничениям, технологию нельзя просто упаковать и отгрузить из одной части мира в другую.

Промышленную технологию можно в общем передавать тремя следующими путями: во-первых, непосредственно через частные торговые фирмы, включая транснациональные корпорации; во-вторых, непосредственно через государственное учреждение;^{3/} и, в-третьих, посредством многосторонних межправительственных соглашений. Какой вид передачи технологии вероятнее всего будет преобладать в отдельной развивающейся стране, зависит от политико-экономической системы данной страны. Страны, делающие упор на выгодах, получаемых от рыночного механизма, стремятся поощрять передачу технологии через частные коммерческие фирмы, в то время как страны, которые внедрили у себя определенную форму централизованного планирования и более прямого управления экономикой, стремятся осуществлять передачу технологии через государственные учреждения. Во многих странах, как например в Индии, преобладает смешанная система. Размер страны и структура промышленности также влияют на выбор средств получения.^{4/}

Передача технологии на основе многосторонних межправительственных соглашений является, вероятно, самым наименее известным способом. Примером этому являются некоторые соглашения, заключенные в рамках Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) странами с централизованной плановой экономикой.^{5/} Выходя за рамки идеи свободной торговли, страны Андской группы также пытаются организовать передачу технологии для отдельных отраслей промышленности через многосторонние, взаимовыгодные соглашения.^{6/} Все большее число промышленных проектов как в государственном, так и в частном секторах связаны с межрегиональным планированием, и этот последний вид международного сотрудничества, по всей вероятности, станет в будущем наиболее значительным.

Промышленная технология и процесс развития

Для многих людей слова "индустриализация" и "промышленная технология" являются почти синонимами. В самом деле промышленная технология является ключом и решением ряда проблем, имеющих значительную социальную важность и связанных с процессом индустриализации.

Безработица и неполная занятость, особенно в городских районах, где она легко наблюдается, стали предметом большой озабоченности правительств многих развивающихся стран. Эта проблема возникает отчасти в результате того фактора, что, несмотря на высокие темпы роста промышленного

^{3/} См. КИКАД, "Major issues arising from the transfer of technology: a case study of Hungary" (ТВ/ЭС.11/18).

^{4/} Более подробное рассмотрение этого вопроса см. в главе III.

^{5/} См. документ "Информация о многостороннем сотрудничестве в рамках СЭВ в области промышленности", подготовленный Советом Экономической Взаимопомощи (СЭВ) по Второй генеральной конференции КИКАД, которая состоялась в Лиссе в 1975 году.

^{6/} См. "Экономическая интеграция развивающихся стран и функция совместного промышленного планирования" (В/ЭС.54/1.64).

сектора, темпы роста занятости в промышленности являются довольно скромными (порядка половины средних темпов роста выпуска продукции). Более низкие темпы роста занятости объясняются более высокими темпами роста капиталоемких отраслей промышленности, чем трудоемких, другими словами - структурными изменениями и технологически замещением труда капиталом.

Местом технологических изменений почти в основном являются развитые страны, а развивающиеся страны стремятся импортировать и внедрять эти в большей мере сокращающие ручной труд виды технологии без учета того, соответствуют ли они условиям этих стран. Во многих случаях у развивающихся стран не было другого выбора, как покупать капиталоемкие виды технологии, поскольку не было других возможностей. Поэтому одной из основных проблем, стоящих перед развивающимися странами, стремящимися осуществить индустриализацию, является расширение диапазона выбора соответствующих и доступных для них видов технологии. Адаптация таких видов технологии, как в случае правильного выбора ассортимента продукции, может способствовать как увеличению доходов, так и занятости. Правительства некоторых развивающихся стран готовы даже покупать технологию, ведущую к эффекту низких доходов, но к более высокой занятости, вместо технологии, способствующей эффекту высоких доходов, но низкой занятости. При оценке приемлемости видов технологии следует учитывать косвенные и прямые последствия. Таким образом, химический завод в ходе своей эксплуатационной стадии может обеспечивать, например, наибольшую непосредственную занятость, хотя в течение стадии строительства для него потребуется большое число рабочих; кроме того, во время эксплуатации завода будет возрастать спрос на сырьевые материалы, что таким образом косвенно повысит занятость в сырьевом секторе (в горнодобывающей промышленности, сельском или лесном хозяйстве).

Внедрение видов технологии, экономящих рабочую силу, в определенной степени отражает пристрастия государственной политики со стороны развивающихся стран, поскольку цены на капитал бывают часто заниженными, а цена неквалифицированной рабочей силы - часто завышена в силу поощрения низких процентных ставок, занижения стоимости иностранной валюты и относительно высокой заработной платы в организованном городском секторе экономики. Такое положение, в частности, привело к подъему отраслей легкой промышленности, поскольку она имеет тенденцию быть весьма трудоемкой. В течение последних лет эти проблемы в общем находили свое отражение в плане возникновения разницы между рыночной процентной ставкой, иностранной валютой и ставками заработной платы, на которой базируется выбор технологии, и темными ставками, которые в идеальном случае должны представлять собой социальную стоимость и стоимость этих факторов. Таким образом утверждается, что государственная политика должна быть направлена на устранение разницы между рыночными и темными ставками. В конечном счете планирование рабочей силы должно проводиться для того, чтобы соизмерить квалификацию тех, кто одновременно оставляет школу с требованиями работы в промышленном секторе, поскольку технологический выбор может быть сильно ограничен, если предложение квалифицированной местной рабочей силы окажется недостаточным.

Наряду с занятостью, другой областью, в которой технология играет важную роль, является связь между промышленным и сельскохозяйственным секторами. Суть проблемы отсталости заключается в разном характере этих секторов: один сектор технологически является современным и динамичным, другой - традиционным и статичным. Сельскохозяйственный сектор является источником неквалифицированной рабочей силы для промышленного поглощения в городских отраслях промышленности, обеспечивает темпы первой необходимости и сырьевые материалы. Более того, до последнего времени на сельскохозяйственный сектор часто налагались прямые и косвенные налоги в целях

исключения ресурсов для промышленного сектора, поскольку стратегия, принятая многими развивающимися странами, заключалась в том, чтобы воодушевить промышленность и в относительной степени игнорировать внимание на сельское хозяйство. Эффективная тарифная протекция (см. главу II) сельскохозяйственной продукции была значительно ниже, чем тарифы на промышленную продукцию (где такая протекция в ряде случаев, как сообщалось, имела отрицательные результаты). Таким образом, технологическое развитие промышленного сектора главным образом базировалось на наличии ресурсов, получаемых от сельскохозяйственного сектора.

В настоящее время, как показывает "зеленая революция" в Южной Азии, это положение изменяется. Развиваются новые виды сельскохозяйственной технологии в связи с увеличением наличия удобрений, машин и другой промышленной продукции и с увеличением объема службы по распространению сельскохозяйственного опыта. Все большее внимание уделяется индустриализации сельского хозяйства, поскольку правительства осознают, что необходимо устранить эту дихотомию между промышленностью и сельским хозяйством и что необходимы технологические изменения для индустриализации сельского хозяйства. Программы индустриализации сельского хозяйства потребуют от некоторых отраслей промышленности развития более трудоемких видов технологии, а также капиталовложений в инфраструктуру.

Третьей крупной областью, в которой промышленная технология играет центральную роль, является внешняя торговля и капиталовложения. Большую долю экспорта развивающихся стран в настоящее время составляют средства производства и промежуточные товары с высоким содержанием технологии; по мере расширения промышленного сектора импорт товаров широкого потребления уменьшается, а импорт средств производства и промежуточных товаров растет по меньшей мере на начальных стадиях индустриализации. Для того чтобы сократить потребности в импорте "воплощенной технологии", многие развивающиеся страны поощряли передачу технологии через частные межстранные капиталовложения и другие каналы. Это привело к возникновению потенциального конфликта между национальной автономией и контролем со стороны транснациональных корпораций.^{1/} Несмотря на то, что транснациональные корпорации поставляют блага развивающимся странам в форме новой и усовершенствованной технологии, такие блага часто имеют высокую стоимость и планомерно экспатрируемые прибыли, квазимонополистический контроль над ценообразованием и распределением некоторых видов импорта и подавление развития местной технологии. Поэтому развивающиеся страны все больше заинтересованы в ограничении действий транснациональных корпораций и в поисках новых способов передачи и адаптации технологии.

Ресурсы и окружающая среда тесно связаны с промышленной технологией. Часто в общих дискуссиях на следующие два аспекта проблемы окружающей среды не делается должной ссылки:

- а) использование запасов невозобновляемых природных ресурсов, которые являются важными для современной промышленности, при наличии современных видов технологии (сторона затрат); и
- б) загрязнение воздуха, воды и земли в результате производства нежелательной промышленной побочной продукции, на которую иногда ссылаются как на внешние расходы (сторона выпуска).

^{1/} См. *Multinational Corporations in World Development* (United Nations publication, Sales No. E.73.II.A.11) and "Impact of multinational corporations on the development process and on international relations: report of the Group of Eminent Persons to Study the Role of Multinational Corporations on Development and on International Relations" (E/5500/Add.1 (Part 1)).

Своей сути проблема заключается в том, что современная промышленная технология в некоторых случаях привела к нарушению экологической цепи, таким образом необходима рециркуляция ресурсов. Как указывается в последних исследованиях, загрязнение в первую очередь является результатом скорее быстрых изменений в промышленной технологии, разрабатываемой без учета вторичных эффектов, чем результатом возросшего населения или изобилия. В течение предстоящих десятилетий от развитых стран потребуются массивные капиталовложения в разработку новых видов технологии, которые решат эти оба аспекта (затраты и выпуск) проблемы окружающей среды. Структура производства неизбежно изменится, и в связи с этим развивающиеся страны могут добиться сравнительного преимущества в производстве многих товаров, которые в настоящее время производятся главным образом в развитых странах. Из развитых стран в развивающиеся страны, возможно, будет передаваться не только технология, но и целые отрасли промышленности.

Поскольку проблема окружающей среды по своим масштабам является всемирной, ее можно решать только на основе всесторонней, совместной программы международных действий по внедрению технологических изменений, требующих там, где это необходимо, кратковременных ущемлений национальных прав, для того чтобы добиться долгосрочных успехов в мировом масштабе.

Передача технологии

Методы передачи технологии из одной страны в другую носят шесть совершенно не связанных друг с другом форм посредством:

Частных иностранных капиталовложений

Управления предприятия контрактором

Соглашений по строительству объектов под ключ

Предоставления оборудования, технических знаний и опыта и экспертов

Услуг отдельных экспертов

Соглашений по лицензированию

Частные иностранные капиталовложения

Исторически частные иностранные капиталовложения (PFI) были неразрывно связаны с передачей технологии, особенно из развитых в развивающиеся страны. Частные иностранные капиталовложения главным образом обеспечивали поставку развивающимся странам новых видов технологии, разработанных в странах, более развитых в области промышленности. Если принимающая страна в состоянии ассимилировать и контролировать приток частных иностранных капиталовложений и новых видов технологии, отвечающих целям национального развития, такие капиталовложения могут принести большую пользу.

Однако использование частных иностранных капиталовложений как средства передачи технологии связано по меньшей мере с тремя важными проблемами. Во-первых, передовые капиталоемкие виды технологии, которые стремятся внедрить частные иностранные инвесторы, часто оказываются неподходящими для развивающихся стран, где отношение размеров капитала и

квалифицированной рабочей силы к неквалифицированной рабочей силе является значительно меньшим, чем в развитых странах. Во-вторых, виды технологии, которыми иностранные инвесторы отдают предпочтение, базируются на использовании притока промежуточных товаров, импортируемых из развитых стран (поскольку этот приток носит высокоспециализированный характер и также отражает передовую технологию); это означает, что косвенные расходы иностранной валюты по передаче технологии через частные капиталовложения могут достигать довольно высоких размеров. В-третьих, частные иностранные инвесторы в некоторых случаях в состоянии осуществлять квазимонополистический и даже политический контроль, для того чтобы добиться получения и в данной стране высоких прибылей^{8/} и тормозить развитие конкурентоспособных местных видов технологии. Такие инвесторы часто нанимают иностранных, а не местных техников и инженеров, поэтому эффект обучения не может быть большим. Эти проблемы создали, по выражению некоторых авторов, "энклавные хозяйства".

Важно, чтобы были созданы и эффективно применялись правила, регулирующие приобретение технологии, импортируемой в форме лицензий. В них должны указываться права, а также обязанности иностранных продавцов лицензий. Однако следует избегать использования иностранных названий марок для простых видов продукции в развивающихся странах, если увеличение производственных расходов, возникающих от использования названия марок, не компенсируется реальной выгодой не только для предприятия, но и для всей национальной экономики, как, например, при стимулированном экспорте.

Управление предприятия контрактором

"Управление" является системой передачи технологии, при которой клиент (как правило, государственное учреждение) поручает контрактору (как правило, машиностроительной фирме) обязанности по проектированию продукции и строительству и оснащению необходимого предприятия. Контрактор отвечает за проектирование продукции, определение производственного процесса, выбор оборудования, строительство и оснастку завода и за подбор, наем и подготовку местных кадров. В отличие от соглашений по строительству объектов под ключ при системе передачи технологии в виде управления контрактор принимает на себя техническую ответственность за производство до тех пор, пока национальные инженерно-технические кадры не сочтут нужным принять полную ответственность за производство.

Подход, отраженный в форме управления предприятия контрактором, позволяет стране участвовать в принятии решений относительно путей развития, размещения заводов (проблема регионального планирования), выбора технологии, политики занятости и реорганизации действующей промышленности. Это позволяет при необходимости предусматривать в случае создания новых подразделений в рамках управления все возможные формы их расширения, объединения или слияния с существующими производственными подразделениями. Управление позволяет точно исполнять сроки осуществления, более эффективно использовать природные ресурсы, даже при недостатке квалифицированной рабочей силы, и пользоваться самыми новейшими технологическими достижениями, имеющимися у контрактора.

^{8/} Неполностью отражая размеры прибылей, приток чистых иностранных прямых капиталовложений в 43 развивающиеся страны составил 30% всех доходов, поступающих от капиталовложений за период между 1965 и 1970 годом. См. Multinational Corporations in World Development (публикация Организации Объединенных Наций, в продаже под номером E.78.II.A.11).

С другой стороны, управление обычно более дорогой процесс, чем другие более прогрессивные виды передачи технологии, такие, как строительство заводов под ключ и предоставление оборудования, технических знаний и опыта и экспертов. В случае нерационального применения управления оно может быть связано с более длительным пребыванием иностранного технического персонала, а это, в свою очередь, может привести к утечке иностранной валюты и к задержкам в передаче местным кадрам ответственности за предприятие. При управлении часть национальных кадров может оказаться в позиции наблюдателей, поскольку контрактор иногда заинтересован в возможно более длительном предоставлении своих технических услуг. Поставщик осуществляет монополию над поставкой оборудования, сырья и полуфабрикатов. Управление вынуждает принимающую страну ограничиваться на какой-то период времени технологией, разработанной или применяемой поставщиком, а это может привести к высоким ценам и к производству неконкурентоспособной продукции.

Соглашения по строительству объектов под ключ

В рамках этой системы передачи технологии клиент поручает генеральному контрактору или maître d'ouvrage обязанности по сооружению и оснастке предприятия и передаче этого предприятия клиенту в эксплуатационном состоянии. Контракт может охватывать все фазы проекта, включая предпроектные исследования и исследования по общему проектированию, или начало строительства после завершения этих двух стадий. В последнем случае клиент самостоятельно проводит исследования, необходимые для подготовки проекта, через посредника, которым может быть местное строительное управление или иностранная фирма.

Преимущества такого вида передачи технологии включают относительную гарантию соблюдения осуществления сроков строительства, поскольку контрактор принимает на себя ответственность за задержки и за качество продукции в соответствии с установленными с самого начала стандартами.

Однако имеются и невыгодные стороны: расходы, как правило, бывают выше, чем расходы от передачи технологии через предоставление оборудования, технических знаний и опыта и экспертов; местный персонал мало участвует в различных этапах осуществления проекта и таким образом имеет ограниченную возможность для обучения; и местный персонал принимает очень ограниченное участие в выборе оборудования, если он вообще его имеет.

К тому, что упоминалось при дублировании, для случая соглашений по строительству объектов под ключ и приглашение направлять тендеры, необходимо включить положение, указывающее, что клиент не обязан передавать контракт фирме, которая дает самое низкое по цене предложение. Не является невозможным или не считается неэтичным отменить приглашение, направлять тендеры или вести переговоры с одной из фирм, делающих предложения по тендерам, для того чтобы воспользоваться данной ситуацией в пользу страны. Кроме того, строительство объектов под ключ должно разбиваться на компоненты и может осуществляться одновременно или последовательно компонент за компонентом, не нарушая общего результата. Ответственность за определенные поставки или работу может быть поручена местным предприятиям или другим иностранным поставщикам или контракторам. Любое подразделение проекта должно приниматься генеральным контрактором, который остается ответственным за весь проект. Цель такого подразделения заключается в том, чтобы сократить стоимость проекта и поощрять местные предприятия.

Предоставление оборудования, технических знаний и опыта и экспертов

Этот вид передачи технологии обычно используется странами с централизованной плановой экономикой в их взаимоотношениях с развивающимися странами. К нему могут относиться как строительство небольших заводов, так и строительство крупных промышленных комплексов. Контракты обычно заключаются между двумя государственными учреждениями в рамках соглашения по экономическому и техническому сотрудничеству между двумя странами. Поставщик гарантирует заем на весь проект или часть его — обычно с указанием срока возмещения займа по низкой процентной ставке. Контрактор обычно обеспечивает документацию, связанную со строительными работами, все оборудование или часть его, необходимых экспертов и аппарат технического управления. Контрактор не всегда принимает на себя полную ответственность за проект и не несет никакой ответственности в случае задержки с осуществлением проекта. Однако такая ситуация не всегда является невыгодной, поскольку это дает принимающей стране значительную возможность для подготовки своих технических и управленческих кадров.

По-видимому, имеются определенные предпосылки для успеха такой формы передачи технологии. Во-первых, должно существовать ядро в виде национальной организации для проведения технических консультаций. Если создание национального ядра в полном смысле является трудным, то помощь можно получить по многосторонним соглашениям о технической помощи или экспертов можно даже набирать в индивидуальном порядке. Консультанты, видимо, будут принимать участие в оценках, которые должны проводиться периодически. Во-вторых, необходим регулярный контроль и быстрое принятие решений. В-третьих, необходимо договориться о проведении регулярных консультаций между двумя заключающими контракт сторонами. Этот вид передачи технологии, по-видимому, особо подходит для использования природных ресурсов и развития отраслей тяжелой промышленности.

Передача "претворенной в жизнь" технологии включает в себя предоставление оборудования от простых станков до всех видов машин и оборудования для завода. Оборудование поставляется вместе с техническим опытом и знаниями, которые могут выступать в таких различных формах, как технические данные, направление демонстраторов и экспертов, прием станеров и обслуживание оборудования после продажи. Размеры и качество предоставляемых знаний и опыта зависят от сложности технологии, объема действующего и потенциального рынка и от заинтересованности поставщика в данной стране или регионе. Таков самый общий вид передачи технологии в мире, и ни одна страна, будь она развитая или развивающаяся, не может обойтись без него.

Иностранные технические эксперты, фигурирующие в одной сделке с оборудованием, могут во многих случаях решить проблемы, возникающие из-за недостатка высококвалифицированного местного персонала. Эти эксперты предоставляют необходимые технические знания и опыт, если только последние не защищены патентами или не относятся к профессиональным секретам. Услуги иностранных экспертов можно получить на основе двусторонней или многосторонней технической помощи.

В соглашениях между государствами о технической помощи обычно предусматривается направление экспертов в конкретных областях на определенный период времени. В этом случае соответствующая развивающаяся страна может подготовить описание работы эксперта или участвовать в разработке, хотя ни и не может делать выбора из нескольких кандидатов. В случае многолетней помощи соответствующая развивающаяся страна может разрабатывать или участвовать в разработке описания работы эксперта она также может делать выбор из различных кандидатов.

Отдельные эксперты

Развивающаяся страна должна максимально использовать свой научный и технологический потенциал и прибегать к помощи зарубежных экспертов только в случаях реальной необходимости.^{9/} Такой способ приобретения технологии часто более экономичен, чем обращение к иностранным фирмам, консультирующим в области машиностроения, но услуг отдельных экспертов часто недостаточно для предприятий в области тяжелой промышленности и для секторов, использующих самую передовую технологию, за исключением случая, когда страна обладает значительным научным и технологическим потенциалом в данной области, подобно, например, Египту, Индии и Мексике. Высокая заработная плата хороших экспертов не должна препятствовать их найму, особенно на ранней стадии производства. Таких экспертов следует использовать рационально, направляя работать с ними как можно большее количество местного персонала. Для того чтобы сократить расходы на таких экспертов, по крайней мере частично, можно пользоваться услугами экспертов из развивающихся стран; период их приспособления к местным условиям, как правило, короткий, и расходы на них неизменно ниже.

Соглашения о лицензировании

Лицензии могут выдаваться на патенты или торговые знаки.^{10/} В большинстве случаев для развивающихся стран более выгодно покупать технические опыт и знания, охраняемые патентом или профессиональным секретом, чем проводить исследования, для которых у развивающейся страны часто нет времени или ресурсов. Это особенно верно в таких областях, как нефтехимическая и электронная промышленность. До настоящего времени технические знания и опыт, которые запатентованы или представляют профессиональный секрет, часто продаются по очень дорогой цене. На международных форумах развивающиеся страны должны по-прежнему настаивать на сокращении таких цен. Заключение любого контракта в этой области должно предшествовать подробное исследование о типе процессов или методов у поставщика и условиях закупки.

В развитых странах с рыночной экономикой промышленники могут извлекать прибыль из сбыта определенных видов продукции, если эти виды имеют известный в международном плане торговый знак. Изготовление таких видов продукции обычно связано с приобретением сложной

^{9/} См. Manual on the Use of Consultants in Developing Countries (United Nations publication, Sales No. 72.II.B.10).

^{10/} Данный текст имеет всестороннее обсуждение в Guidelines for the Acquisition of Foreign Technology in Developing Countries, with Special Reference to Technology License Agreements (United Nations publication, Sales No. 73.II.B.1).

технологии, но оно может дальше потребовать просто приобретения производственных методов, моделей или проектов. Кроме того, промышленники в развивающихся странах (так, например, в Латинской Америке) часто выплачивают чрезмерно высокие сборы за право пользования моделями или образцами брюк, рубашек или пары ботинок.^{11/}

По различным причинам использование торговых знаков наряду с обеспечением промежуточной продукции может быть невыгодным для получающей страны. Отсутствие информации может привести местных промышленников к принятию условий, которые навязаны им иностранными поставщиками. Использование названий иностранных марок для продукции с относительно простой технологией затрудняет проведение исследований и разработок на месте.^{12/} Местные фирмы, желающие внедрить традиционную технологию и стремящиеся уйти от уплаты сборов и процентов, начисляемых на цену импортируемых компонентов в качестве вознаграждения за техническую помощь, оказываются в трудном положении. Уменьшение торговых цен, как правило, недостаточно для того, чтобы отвлечь покупателя от покупки иностранной продукции. Это ведет к постоянной утечке иностранной валюты и препятствует развитию надежной и конкурентоспособной местной промышленности. Трудность разработки продукции с местными названиями марок побуждает некоторых промышленников обращаться к иностранным поставщикам марочных товаров, таким образом создается тенденция разделения обычного внутреннего рынка среди нескольких предприятий и дальнейшего повышения производственных затрат, которые должны окупаться потребителем в результате повышенных тарифов. Кроме того, промышленники могут использовать соглашения, заключенные с поставщиками, для нелегального экспорта иностранной валюты. Они также могут вздувать производственные расходы для того, чтобы навязать чрезвычайно высокие внутренние цены и оказывать давление на правительства в целях поднятия таможенных тарифов для защиты национальной промышленности.

В. ПОЛИТИКА ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИИ И ВЫБОР ТЕХНОЛОГИИ

Политика передачи технологии

Эффективная политика передачи технологии требует прежде всего соответствующей организационной структуры. Организация этой структуры могла бы принимать различные юридические и организационные формы, возможно с центральным учреждением, осуществляющим политику в области науки и техники и действующим как полуавтономный центр, ответственный перед высшим государственным органом.

Орган, определяющий политику в области науки и техники, мог бы включать специализированные учреждения или управления, одно из которых занималось бы только технологией. Этому управлению мог бы оказывать помощь Комитет, в который входили бы представители заинтересованных министерств и административных органов, промышленных, учебных и исследовательских учреждений и профессиональных групп, и постоянные или специальные рабочие группы.

^{11/} Такие сборы могут оказывать существенное положительное влияние на платёжный баланс ряда развитых стран. Так, например, в 1971 году Соединенные Штаты уплатили 216 млн. долларов и получили 2 569 млн. долларов в качестве сборов и платежей. См. *Multinational Corporations in World Development* (United Nations publication, Sales No. E.73.II.A.11), annex III, table 38.

^{12/} См. "Impact of multinational corporations on the development process" (E/550C/Add.1(Part 1)).

Сферы деятельности учреждения, определяющего политику в области передачи технологии, включали бы: участие в обсуждении и разработку решений, касающихся выбора технологии и ее методов и условий передачи; осуществление учета потенциала промышленного и технологического исследования; анализ собранной информации и ее обработку; проверку, совершенствование и предложение мер, способствующих рационализации использования существующего потенциала промышленного и технологического исследования; формулирование вместе с компетентными органами рекомендаций, которые должны быть использованы в процессе подготовки программ в области промышленного и технологического исследования, и ежегодных бюджетов, представляемых инженерно-техническими службами и исследовательскими центрами; и оценку этих программ и бюджетов в свете неотъемлемых первоочередных задач в области развития; проверку периодических отчетов по исполнению бюджета и деятельности каждого исследовательского центра; оценку результатов исследования, проводимых вне страны, с точки зрения их применения в стране, избегая таким образом ненужного дублирования; продвижение программ в области развития, включающих результаты новейших исследований; и участие в планировании использования людских ресурсов в промышленности и в планировании в области образования, а также участие в изучении проблем подготовки кадров.

Выбор соответствующей технологии

Консультативный комитет Организации Объединенных Наций по применению достижений науки и техники в целях развития дал определение соответствующей технологии для обрабатывающей промышленности и развивающихся странах как той технологии, которая "обеспечивает оптимальным способом сорт, качество и единообразие продукции, соответствующей требованиям внутренних и экспортных рынков, с минимальным использованием капиталовложений и квалифицированных кадров и с максимально возможным использованием местных рабочих и сырья".^{13/} Это определение является в некоторой степени чрезмерно упрощенным, так как соответствующая технология в развивающихся странах не может быть ограничена только трудоемкой технологией, как это предлагается.^{14/} Кроме того, технологические требования к продукции на внутренних и экспортных рынках часто являются разными.

Выбранная технология должна быть динамичной и меняться в зависимости от времени и места применения. Кроме факторов, которые являются общими для всех развивающихся стран и которые влияют на выбор технологии, существуют другие, которые характерны для каждой страны и даже для каждой отрасли промышленности. Во всех случаях промышленное развитие подразумевает рациональный выбор технологии, которая в свою очередь зависит от согласованности политики и области промышленности и средств, предназначенных для осуществления этой политики. Критерий выбора может меняться в зависимости от того, идет ли речь об уже существующих или новых отраслях промышленности.

Для того чтобы решить проблемы существующих фирм в области развития, выбор технологии обычно диктуется данной ситуацией. Должны быть рассмотрены все аспекты - технические, финансовые, коммерческие, социальные, административные и другие. С целью определения решений должно

^{13/} См. Appropriate Technology and Research for Industrial Development (United Nations publication, Sales No. E.72.II.A.3), page 10.

^{14/} Некоторые аспекты выбора соответствующей технологии рассматриваются также в главе III.

быть проведено исследование, в котором особое внимание должно быть уделено оценке с учетом развития в течение длительного промежутка времени; другими словами, решения должны быть перспективными.

Выбор технологии для новых областей промышленности, который лучше всего отвечает требованиям страны, значительно шире. Нахождение оптимального выбора между различными видами технологий представляет трудность такой технологии, как трудоемкой, капиталоемкой, передовой и тех видов, которые особенно способствуют улучшению местных методов и производственных процессов. К сожалению, различные виды не всегда являются несовместимыми. Хорошо продуманное решение может и должно быть найдено. Под рентабельностью следует понимать в самом широком смысле долгосрочную рентабельность экономического и социального характера для общей пользы, а не в узком смысле краткосрочной рентабельности фирмы. Более широкое понимание технического прогресса ведет к социальному и экономическому развитию, а также к расширению сферы и эффективности национальных усилий в области науки и техники.

Занятость является важным фактором в выборе соответствующей технологии. Во многих случаях трудоемкая технология могла бы быть использована, не оказывая влияния на краткосрочную рентабельность фирмы. В других случаях эта технология была бы рентабельной только в течение длительного времени. Если принимаются во внимание социальные выгоды, выбор носит политический характер, требуя рассмотрения относительной важности противоречивых задач. Поскольку правительство изыскивает пути частичной ликвидации безработицы путем индустриализации, оно должно использовать капиталоемкую передовую технологию в секторах, где имеющиеся факторы производства делают эту технологию социально выгодной.

Определенные отрасли промышленности, такие, как нефтехимическая и электронная, требуют использования капиталоемкой или передовой технологии. Однако для того, чтобы увеличить число работ на определенных стадиях процесса производства, может быть применено сочетание различных видов технологии при большем использовании рабочей силы, чем автоматизации. Например, если должно быть автоматизировано производство транзисторов или электронных трубок, сборка телевизора или электронного аппарата могла бы иногда осуществляться на уровне мирового стандарта на полуавтоматизированных заводах. На нефтеочистительном заводе операции по наполнению баллонов бутано-пропановыми газами могли бы производиться вручную, и для части работ по обработке и складированию, а также для административной работы могла бы быть использована рабочая сила, не уменьшая рентабельности процента. Удовлетворительные решения могли бы быть достигнуты и в других отраслях промышленности путем принятия промежуточной технологии, которая особенно подходит для многих областей легкой промышленности, таких, как производство готовой одежды, обуви, табака, фруктов, овощных консервов, ковшевое производство и производство товаров домашнего потребления. Решение должно быть найдено в вопросе адаптации в развивающихся странах оборудования и техники производства, которые устарели в развитых странах, где они были заменены более передовыми капиталоемкими методами.

Трудоемкая и капиталоемкая технология могут сосуществовать в одной стране и быть экономически жизнеспособными и производящими одну и ту же продукцию. Так обстоит дело, например, там, где проблемы перевозок или переноса полуобработанных изделий в пределах завода в

определения продукции привели к принятию промежуточной технологии или развитию глян и даже к трудоемкой технологии, такой, которая используется в определенных отраслях пищевой промышленности.

Технические ограничения могут привести к отказу от использования трудоемкой технологии, как обстоит дело, например, когда продукция должна быть размещена в более короткий срок (как в охлаждении или ферментации), чем тогда, когда операции осуществляются вручную, или когда продукция из-за своей точности, емкости или веса требует специальных методов вывешивания. В некоторых отраслях промышленности интенсивное использование энергии и сырья может создать проблему безопасности производства.

Для преодоления проблемы нехватки высококвалифицированной рабочей силы или сокращения численности одного рабочего могло бы быть сокращено. Это решение, которое в настоящее время применяется в развитых странах, могло бы быть принято для реализации в определенных отраслях промышленности развивающихся стран, где ритм жизни является менее интенсивным.

Определенные виды продукции, продаваемой в развивающихся странах, должны отвечать таким качествам, как прочность, простое использование и эксплуатация, даже иногда в ущерб эффективности. Дизельный двигатель с собой низкой мощностью и низким коэффициентом полезного действия, но с высокой степенью прочности считается лучшим выбором для использования в районах, где отсутствуют ремонтные службы. С другой стороны, качество является менее важным характеристикой в производстве большого количества товаров широкого потребления для внутреннего рынка, чем когда они предназначены для продажи на внешних рынках.

Внедрение импортной и развитие местной технологии

Независимо от уровня технологического развития страны, используемая технология должна быть приспособлена к условиям, существующим в данной стране. Следует учитывать природные, технические и социально-экономические факторы. Адаптация оборудования и систем при проектировании необходима для достижения рентабельности, надежности, простоты использования и обслуживания и для достижения соответствия с определенными характеристиками сырьевых материалов. Кроме того, процесс адаптации должен привести к развитию местной технологии.

Необходимость в адаптации

Причины появления необходимости в адаптации много. Масштабы производства в развивающихся странах во многих случаях составляют незначительную долю производства в развитых странах. Объем наличных ресурсов является различным. Потребуется модификация в результате быстрого изменения относительных цен на энергетические ресурсы и других вложений в промышленность. Кроме того, учитываются материальные соображения.

Если оборудование, спроектированное в развитых (умеренных по климату) странах, предназначено для удовлетворительного использования в развивающихся (тропических) странах, то при таких обстоятельствах важно во многих случаях модифицировать технические условия с тем, чтобы соответствовать местным климатическим условиям. Температуры (максимальная, минимальная, ежедневная) должны приниматься во внимание при разработке охлаждающих сетей тепловых двигателей, при выборе качества асфальта и методе строительства дорог; при выборе технического строительства зданий; при учете сроков эксплуатации машин; при выборе красок, стекла и других изоляционных материалов. Степень влажности также должна приниматься во внимание при изоляции электрических в, предназначенных для эксплуатации в тропических условиях, при подготовке металлических и деревянных частей и при хранении сельскохозяйственной продукции. Таким образом господствующие ветры являются фактором, влияющим на решение при выборе стиля архитектуры, расчете герметизации установок и стабильности транспортного оборудования. Чрезмерная запыленность может требовать изменений в расчетах герметизации, в определении частоты очистки и в выборе фильтров. При охлаждении воды может возникнуть необходимость в ее обработке с целью уничтожения определенных микроорганизмов.

Часто требуется изменения в процессах и оборудовании с целью обеспечения качества продукции на уровне современных стандартов, использования сырьевых материалов с определенными характеристиками, осуществления определенных операций и улучшения производительности. Например, от состава или структуры руды очень часто зависит производственный процесс: очень высокая степень вязкости нефти привела к разработке процесса коксования вместо крекинг-процесса; а относительно высокое содержание урана в фосфатах требует особой технологии добычи и обработки. Переработка какой-либо тропической сельскохозяйственной продукции требует адаптации традиционного оборудования, используемого для производства других видов продукции, которые являются аналогичными, но обладают другими свойствами. Структура почвы может потребовать изменения в горной технике, в сельскохозяйственных машинах и оборудовании, используемом на общественных работах.

Социально-экономические факторы в значительной степени определяют размер предприятия, характеристики продукции, процессы обработки и проектирование рабочего места. Образ жизни, состав семьи, структура, средняя численность населения и другие факторы в значительной степени определяют виды и качество производимых товаров широкого потребления (одежды, продуктов питания, изделий домашнего обихода, транспортных средств) и организацию производства (продолжительность рабочего дня, применение бригадного метода, степень механизации).

До сих пор в основном именно развитые страны занимаются адаптацией своей технологии в соответствии с условиями, преобладающими в развивающихся странах. В некоторых случаях исследования, проведенные с целью решения проблем, стоящих перед развитыми странами, привели к заключению, что они являются действительными как для развитых стран, так и для развивающихся стран, например, военные вертолеты, которые могут быть использованы на плохой дороге, и промышленное оборудование для использования в условиях теплой и влажной среды, которое может быть применено в условиях тропического климата.

ПРОМЫШЛЕННЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ИНСТИТУТЫ

Для того чтобы применить импортную и развивать местную технологию, развивающаяся страна должна провести необходимое исследование или поручить осуществление части программы в области исследования транснациональным корпорациям и другим иностранным фирмам; или она может сотрудничать в осуществлении региональных проектов с целью разрешения проблем, представляющих интерес для регионов.^{15/} Промышленное и технологическое исследование может осуществляться многоотраслевыми или специализированными учреждениями. Деятельность таких учреждений могла бы включать следующее:

"Систематический обзор, оценку, разработку и использование местных природных ресурсов и сырьевых материалов, включая применение этих сырьевых материалов с целью нетрадиционного и нового использования;

Совершенствование или внедрение техники производства и технической разработки процессов для местных условий, включая уровень опытно-показательного завода;

Обеспечение различных видов обслуживания для промышленности, таких, как испытание, контроль качества, выбор оборудования, технических условий и общая техническая помощь;

Помощь в деятельности по стандартизации, принимая на себя полную ответственность, или принимая активное участие в работе отдельных институтов, занимающихся вопросами стандартизации;

Промышленно-экономические исследования, такие, как обзоры состояния рынка; сравнение экономики различных процессов; изучение, связанное с предпринимательскими исследованиями; обзоры и статистический анализ различных промышленных секторов; и вообще все вопросы, связанные с созданием новых отраслей промышленности;

Управление и исследование производительности, включая улучшение организации, рационализацию управления и подобные вопросы, когда речь идет об исследовании управления, имеющего целью расширение производства и его увеличение".^{16/}

Эта деятельность является обширной и охватывает различные отрасли: от простых исследований в области промышленности до глубоких научных изысканий, от простой модификации станка до крупных технологических нововведений, от адаптации импортной технологии до развития местной технологии.^{17/} Осуществление всей этой деятельности за короткий или средний срок невозможно для развивающейся страны, где научный и технологический потенциал и фонды, предназначенные для исследовательской работы, всегда ограничены, так как страна при осуществлении честолюбивой политики в области технологии должна ограничиваться своими собственными средствами.^{18/}

^{15/} См. Industrial Research Institutes: Guidelines for Evaluation (United Nations publication, Sales No. 71.II.B.28).

^{16/} См. Industrial Research (United Nations publication, Sales No. 69.II.B.39, vol.10), p.55.

^{17/} Под местной технологией подразумевается методы производства и оборудование, разработанные в стране на протяжении столетий. Примеры: технология хранения определенных видов продуктов, методы ткачества, использование определенных сырьевых материалов, а также проектирование и производство станков.

^{18/} Исследовательские средства страны естественно должны быть в некоторой степени гибкими. Например, ресурсы транснациональных корпораций могли бы быть более широко использованы для достижения целей развития.

Страна должна начинать с определения своих проблем в области промышленности и с осуществления глубоких исследований с целью определения первоочередности исследовательских тем и должна решить, где (внутри или вне страны), когда (планирование с учетом времени) и как (учреждения, меры, которые должны применяться, организация) это исследование должно быть проведено.

Создание благоприятных условий для исследования зависит в основном от политики, проводимой страной в области передачи технологии. Различные мероприятия могут быть рассмотрены в зависимости от большого ряда факторов, таких, как размер страны, народонаселение и природные ресурсы; существующая экономика, промышленная инфраструктура и географическое распределение; научно-технический потенциал и его секторально-географическое распределение; социально-экономическая система; и объем и характер исследовательской работы; намеченные планы и порядок очередности в рассмотрении основных вопросов в соответствии с определенными программами в области исследования.

Исследование существующей базы могло бы подсказать мысль о создании новых учреждений или расширении тех, которые уже существуют. Из-за сложности проблемы невозможно предложить единую схему, которая была бы эффективна в каждом случае. Очевидно могло бы быть одно или несколько учреждений, каждое из которых занималось бы вопросом одного или нескольких промышленных секторов (легкая промышленность, строительство и общественные работы). Можно было бы осуществить сочетание многоотраслевых и специализированных институтов (по продукции фармацевтической промышленности, по технологии производства пищевых продуктов). Исследование и обучение могли бы сочетаться в организационной структуре.

Эти учреждения могли бы принимать различные юридические формы - государственные, со смешанным капиталом, некоммерческие частные или коммерческие частные. Правильный выбор определенной формулы как с точки зрения организации деятельности, так и с точки зрения юридической формы будет зависеть от условий, преобладающих в данной стране, и в зависимости от ее планов в области экономического и социального развития. В развивающейся стране, где промышленное и технологическое исследование все еще находится на ранней стадии развития, первоначальный выбор мог бы пасть на одно многоотраслевое учреждение, которое могло бы в дальнейшем быть разделено на несколько учреждений по мере роста его деятельности при условии, что такое разделение подтверждалось бы исследованием его целесообразности. Часто более экономично расширять существующую базу, чем ожидать создания и оснащения новой базы. Можно было бы создать управления по вопросам промышленной экономики, механики, электроэнергии, химии, металлургии, строительства и общественных работ, текстильной и пищевой промышленности, машиностроения и стандартизации.

Машиностроение

Часто подчеркивается роль, которую играет машиностроение в развитии промышленной технологии. Деятельность в области машиностроения осуществляют как отдельные машиностроительные консультативные учреждения, так и крупная компания, занимающаяся вопросами международного машиностроения. По мнению консультантов НИИО Пьера Жюдо и Жана Перрона, одной из их функций является оценка уровня развития страны, всегда имеется определенный минимум деятельности в области

машиностроения и пределах возможного, если она может обратиться к услугам многоотраслевого учреждения, способного оказывать помощь в таких областях, как строительство систем водоснабжения, канализации, ирригационных и электрических сетей, сетей дорог; строительство мостов; оборудование; техническое строительное оборудование (для санитарии, кондиционирования воздуха, электротехнических устройств); создание инфраструктуры на уровне предприятия; выбор оборудования и технологического процесса; создание автоматического регулирования и управления, имеемого в стадии производства; прием оборудования; контроль за работой; и прием работы.

Многоотраслевое учреждение могло бы оказывать помощь правительству в разработке политики в области передачи технологии и особенно в выборе промышленных проектов, их исполнении, и найме инженерно-технического персонала для работы в стране, в разработке контрактов лицензированию. На более поздней стадии оно могло бы принять участие в разработке промышленных проектов и в совершенствовании оборудования и станков. Особое внимание следовало бы уделять на развитие внутренних возможностей в машиностроительном проектировании. Инженструирование машиностроительной продукции является творческой деятельностью, связанной с заданием или с модификацией промышленного изделия, включая соответствующее исследование, развитие и испытание, в результате чего вырабатываются технические условия, рабочие чертежи, опытные модели и показательные образцы, а также данные и инструкции с целью облегчения производства. Наконец, проект должен быть приемлемым для потребителя и может время от времени нуждаться в модификации для удовлетворения текущих потребностей рынка".^{19/}

Поскольку местных кадров может оказаться недостаточно, можно сделать заявки об оказании международной помощи и о наборе иностранных экспертов. Существование такого учреждения в развивающейся стране необходимо, так как таким путем правительство будет иметь в своем распоряжении рабочую группу, которой оно всегда будет располагать и которая часто обходится дешевле, лучше информирована об условиях труда в стране и нуждах, лучше может защитить национальные интересы.

РОЛЬ УНИВЕРСИТЕТА

Промышленный и технический потенциал развивающейся страны в силу обстоятельств ограничен; там, где существуют университеты, они обычно составляют большую долю этого потенциала. Поэтому университеты должны сотрудничать в области выявления промышленных проблем и в разработке политики страны в области технологии. Преподавательский состав мог бы сотрудничать со специалистами промышленными исследовательскими учреждениями, исследователи этих учреждений могли бы принимать участие в обучении. Институты, готовящие инженеров и техников, часто располагают средствами, которые позволяют им осуществлять прикладные исследования и принимать участие в научно-исследовательской деятельности. Связи между этими учебными учреждениями и другими исследовательскими центрами, машиностроительными фирмами и промышленностью должны быть очень тесными.

^{19/} См. The Development of Engineering System Capabilities in Developing Countries (United Nations Publication, Sales No. 79.II.B.2), para. 4.

Могли бы быть заключены контракты между промышленными учебными учреждениями и промышленностью или правительством с целью осуществления изучения и исследовательской работы по таким вопросам, как планирование строительства заводских зданий и создание инженерных служб, модификация оборудования, возможность использования местных сырьевых материалов и контроль качества. Кроме того, деятельность университетов и других учебных заведений должна быть направлена на выполнение их роли в области развития отраслей агропромышленности, индустриализации сельского хозяйства и технологии планировки городов.

Распространение и приобретение технического знания

Для того чтобы расширить долгосрочную основу деятельности в области индустриализации наименее развитых из числа развивающихся стран потребуется не только улучшение методов подхода к выбору промышленной технологии, но также и усовершенствование методов образования, для того чтобы осваивать и использовать эту технологию. Информация и образование являются важными факторами для развивающихся стран в деле приобретения и правильного использования технологии, которая соответствует их ресурсам и устремлениям. Низкий уровень развития может частично объясняться недостаточным распространением и приобретением технических знаний.

Если в развивающихся странах отсутствует информация по имеющемуся выбору, они едва ли смогут отобрать соответствующую технологию. Ввоз промышленной технологии может быть невыгоден с коммерческой или с социальной точки зрения, если технология требует привлечения большого количества квалифицированных рабочих, имеющих в развивающейся стране. Должны быть найдены пути и средства для преодоления этих недостатков в области, которую можно было бы назвать технологической инфраструктурой. Техническая подготовка кадров для промышленности должна сосредоточиться на всех уровнях системы традиционного образования, и большее внимание должно быть уделено нетрадиционной форме образования, таковой, как подготовка кадров без отрыва от производства, а также административным соглашениям по вопросам сбора и распространения технических знаний.

Системы образования и планирование рабочей силы^{20/}

В системах образования многих развивающихся стран уделялось особое внимание общей академической подготовке в области гуманитарных наук, знаниям языков и социальных наук больше, чем научной, технической и профессиональной подготовке. Для того чтобы содействовать развитию подготовки технических кадров, понадобились бы изменения в системе образования.^{21/}

За последние годы университеты в развивающихся странах разрослись, по крайней мере, частично по престижным соображениям. Их уровень часто является низким. Многие эксперты по

^{20/} Здесь рассмотрены только связи между развитием в области технологии, системой образования и планированием рабочей силы; другие аспекты рассматриваются в главе III.

^{21/} См. P. J. Foster, "The vocational school fallacy in development training", in Journal of Education, vol. I, H. Blang, ed. (London, Penguin, 1968).

в пресам образования сейчас признают, что делается слишком большой упор на капиталовложения, выделяемые на образование на уровне университета, по сравнению с капиталовложениями, выделяемыми на среднее образование, особенно на начальных стадиях развития, когда более экономично использовать авторитетные иностранные учебные заведения.

В политику в области образования можно было бы внести коррективы таким образом, чтобы предусматривалось создание более благоприятных условий и выделялись более крупные субсидии, а также уделялось больше внимания обучению студентов в области науки и техники, где бы они ни учились - на месте или за границей. Однако это изменение упора должно отражать конкретные национальные потребности в области образования. Программы, предусматривающие сочетание работы и подготовкой, могут оказаться весьма полезными.

В большинстве развивающихся стран среднее образование могло бы обеспечить основу для деятельности, направленной на увеличение резерва квалифицированных рабочих, повышение качества подготовки, необходимой для студентов в области науки и техники на уровне университета. Таким образом языки, математика и естественные науки могли бы быть основными предметами на уровне средних школ.

Профессиональные курсы могли бы быть также полезными, но на них должны учиться только те, кто не стремится получить образование выше среднего уровня. В этой связи профессиональные консультативные службы должны быть усилены в рамках системы средней школы. Механики, чертёжники и электрики могут быть подготовлены на профессиональных курсах средней школы с тем, чтобы, окончив школу, они могли быть скорее отнесены к категории относительно хорошо оплачиваемых рабочих, чем неквалифицированные рабочие или безработные.

В развивающихся странах необходимо расширять сеть техникумов для окончивших среднюю школу. Эти учебные заведения должны выпускать высококвалифицированных специалистов, которые так необходимы для современной промышленности. Курсы должны быть тщательно разработаны и они должны отвечать уровню широких стандартов таким образом, чтобы эти школы не могли больше восприниматься как учреждения для подготовки второразрядных и третьеразрядных студентов, неспособных получить доступ в университеты.

В развивающихся странах очень пренебрегают нетрадиционной системой образования, хотя нетрадиционное образование имеет жизненно важное значение в процессе улучшения технической квалификации, особенно на уровнях низкой и средней квалификации. Можно было бы значительно расширить подготовку кадров предпринимателями без отрыва от производства. Этот вид подготовки особенно полезен, т.к. он непосредственно связан с процессом создания дохода от производства. Он мог бы поощряться посредством скидки с налога или частичными субсидиями, особенно там, где фирма не может получить все выгоды от подготовки кадров. Однако для сохранения стимулов часть расходов на подготовку могли бы нести правительства и фирмы. Ученичество как главная альтернативная подготовка кадров без отрыва от производства могло бы также поощряться в отраслях промышленности, где этот подход подтверждал бы его полезность (например, в строительной промышленности).

В развивающихся странах государственный сектор является достаточно большим, и, несмотря на это, подготовка без отрыва от производства осуществляется на незапрограммированной специализированной основе. Правительства могли бы учесть потенциальные возможности для такой подготовки в рамках государственного сектора и развить последовательные программы в области подготовки кадров. Смешанные программы подготовки кадров без отрыва от производства и традиционное обучение могут дать хорошие результаты.

Частные иностранные вкладчики, иностранные учреждения по оказанию помощи, Организация Объединенных Наций и другие некоммерческие международные организации предоставляют квалифицированных технических специалистов.

Идея подготовки местных дублеров могла бы быть поддержана, так как такая подготовка кадров, несомненно, должна приносить одну из наиболее важных выгод с точки зрения результатов обучения. В принципе подготовка дублеров, конечно, признана Организацией Объединенных Наций и другими международными организациями, но на практике подготовка дублеров часто не рассматривается как первоочередная задача. Так же положение должно быть улучшено. В некоторых случаях может быть полезна подготовка дублеров без отрыва от производства в других странах на основе обмена.

Курсы по обучению взрослых являются полезными в деле развития определенных технических навыков. Мероприятия по обучению взрослых могут быть особенно важными для мелких бизнесменов, у которых часто отсутствуют даже элементарные знания в области современных методов управления и административной деятельности. Средства массовой информации — особенно телевидение — имеют огромный потенциал в области образования. Намерение Индии запустить серию спутников, которые давали бы на всю страну информацию по подготовке кадров посредством телевидения, говорит о серьезности, с которой некоторые правительства рассматривают сейчас этот потенциал. Телевидение могло бы также помочь людям иным образом, не прибегая к обычным формам образования, овладеть многими простыми специальностями, особенно техническими специальностями.

Недостаток и высокая стоимость технической литературы является проблемой во многих развивающихся странах. Могут быть необходимы субсидии, если стоимость технической литературы выше тех средств, которыми располагают студенты.

В заключение можно сказать, что планирование людских ресурсов весьма желательно и целесообразно. Оно связало бы потребности в работе со специальностями и в настоящее и будущем и отвечало бы интересам студентов, преподавателей, фирм и национальных специалистов в области планирования. Планирование рабочей силы в идеальном случае привело бы к динамичному балансу предложения-спроса между результатами деятельности сектора образования и вкладом промышленного сектора. Такой подход помог бы избавиться от нежелательной практики, которая теперь широко применяется в развивающихся странах, таковой, как использование инженеров на административной и бухгалтерской работе.

Усилия должны быть направлены на повышение значения в психологическом аспекте работы в области техники, и политика деятельности в этой области могла бы быть пересмотрена с целью повышения относительной заработной платы ученых в области прикладных наук, инженеров и техников. Конспекты обучения студентов и деятельности преподавателей могли бы быть также приняты во внимание национальными специалистами в области планирования.

Техническая информация

Проблема распространения технической информации отличается от проблемы распространения торговой и финансовой информации. Промышленники в развивающихся странах могли бы быть обеспечены значительно большей технической информацией (методами производства, техническими данными продукции, источниками предложения), чем они располагают в настоящее время. Отделения транснациональных корпораций возможно и не нуждаются в помощи, но небольшие фирмы, в которых работает местный персонал, несомненно нуждаются в ней. Отсутствие знаний является главным фактором, сдерживающим рост этих фирм.

Можно было бы усилить уже имеющиеся службы информации и создать развивающиеся страны, возможно, создать новые службы. Такие службы должны развиваться выборочно, для того чтобы избежать излишней затраты ограниченных ресурсов, предназначенных на распространение информации незначительного применения или не имеющей применения, или уже имеющейся у потенциальных потребителей в промышленности. Необходимо уделять большое внимание выбору постоянных потребителей и разработке вида информации, отвечающей их требованиям. Если требуется информация по всей отрасли промышленности, она определенно должна охватывать широкий круг вопросов, в то время как службы, обеспечивающие информацией небольшое количество потребителей, окажут большую помощь, предлагая информацию для решения отдельных технических проблем. Для обеспечения обеспечения информацией могли бы быть полезными программы в области изданий, справочных служб и служб распространения промышленного опыта. Службы по распространению промышленного опыта — направление экспертов на завод — могло бы быть уделено особое внимание, так как такая служба часто является единственным средством получения информации, необходимой небольшим фирмам. Деятельность служб технической информации по крайней мере на начальном этапе могла бы быть направлена на оказание помощи отраслям промышленности, которым представляется первоочередная в национальном плане.

Службы технической информации могут быть государственными, частными или могут осуществлять деятельность на принципе совместных усилий. В ряде развивающихся стран, где уже существуют службы технической информации является достаточно высоким — например, в Индии — деятельностью таких служб координируется между государственными и частными секторами. Предоставление технической информации промышленными ассоциациями можно было бы считать, возможно, в качестве субсидий.

Службы промышленной информации, деятельность которых не является монополиями ассоциаций, является полезными посредниками в деле распространения информации в области технологии, имеющейся у развитых стран. Расширение таких служб должно привлекать внимание к развитию технологий при низких дополнительных расходах. Банки с равных данных могут рассмотреть

полезными, но вместо того, чтобы использовать все средства информации, заложенные в вычислительные машины, развивающиеся страны могли бы рассмотреть точно в деталях, какие данные были бы необходимы, насколько они соответствуют программе развития в области технологии промышленности и во что это обошлось бы.

Развитые страны в своих программах по оказанию помощи могли бы уделить большее внимание оказанию помощи развивающимся странам в их деятельности по облегчению доступа к информации в области технологии. В развитых странах можно было бы создать информационные центры. Ряд развитых стран уже имеет такие службы, часто в рамках министерства торговли и промышленности, но большинство из них не располагает достаточными фондами, достаточным количеством сотрудников, их деятельность ориентирована на содействие экспорту, а не на оказание помощи развивающимся странам. В качестве части поиска промежуточной технологии дальнейшая функция таких центров могла бы сводиться к координации в ограниченном масштабе деятельности по сбору для определенных отраслей промышленности информации по устаревшей и неэкономичной технологии, т.е. той технологии, которая в техническом, а не в коммерческом отношении жизнеспособна в развитых странах и которая развивается фирмами в процессе их исследования и в соответствии с их программами научно-исследовательской и опытно-конструкторской работы. Развивающиеся страны, в разной степени располагающие природными ресурсами, разными социальными задачами и ограниченными возможностями, могли бы выбрать нужную технологию, соответствующую их потребностям.

Наконец, существующее патентное право предусматривает на практике защиту потребителей технологии. Однако такие права являются в то же самое время крупнейшим препятствием на пути свободного потока технической информации. Передача многих видов информации задерживается или ограничивается существующей системой. Необходим тщательный пересмотр этой деятельности с целью увеличения свободного обмена технологией, которая могла бы быть особенно полезна для потребителей технологии в развивающихся странах.

VIII. НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫЕ СРЕДИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН
И СТРАНЫ, НЕ ИМЕЮЩИЕ ВЫХОДА К МОРЮ

A. ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ

Лишь недавно была признана необходимость обратить особое внимание на наименее развитые среди развивающихся стран, а также на развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю. Эти страны испытывают особые трудности и поэтому они составляют отдельную группу; никакая политика по развитию не будет реальной, если она не будет учитывать характерные черты этих стран.

В своей резолюции 2768 (XXVI) Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций в ноябре 1971 года установила двадцать пять наименее развитых среди развивающихся стран с общей численностью населения в 150 миллионов человек и занимаемой площадью 11 миллионов квадратных километров. Хотя по некоторым из этих стран имеется очень мало статистических данных или они совсем отсутствуют, большинство из них было классифицировано как наименее развитые на основе следующих критериев: а) валовой внутренний продукт на душу населения составляет менее 100 долл. США; б) доля обрабатывающей промышленности в ВВП составляет менее 10 процентов; и в) неграмотность - свыше 80 процентов. Пятнадцать стран из этой группы имеют еще одну общую особенность: они не имеют выхода к морю.

Двадцать пять наименее развитых среди развивающихся стран, определенных Генеральной Ассамблеей, составляют основную группу таких стран. Другие страны также подпадают под категорию "наименее развитых"; их число колеблется в зависимости от применяемых критериев. В таблице VIII.1 перечисляются 25 наименее развитых среди развивающихся стран, установленных Генеральной Ассамблеей; другие развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю; а также другие развивающиеся страны, в которых доля обрабатывающей промышленности в ВВП составляет менее 10 процентов. В Африке насчитывается 16 из 25 наименее развитых стран и 13 из 20 стран, не имеющих выхода к морю. В таблице также показывается, что на основе критерия, согласно которому доля обрабатывающей промышленности в ВВП составляет менее 10%, к списку 25 стран следовало бы добавить еще 9 стран; и на основе того же самого критерия следовало бы изъять из списка по крайней мере четыре страны: Ботвану, Гаити, Мали и Непал.

Можно было бы также задать вопрос, является ли сам по себе доход на душу населения достаточным показателем уровня развития. В исследовании ОЭСР^{1/} разработан средний показатель ВВП на душу населения на основе следующих пяти критериев: потребление энергии на душу населения; доля рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве; количество протеина на душу населения; количество калорий на душу населения; средняя продолжительность жизни. В результате этой классификации к списку 25 стран прибавляются следующие четыре страны: Габон, Мавритания, Республика Вьетнам и Центральноафриканская Республика, и исключаются шесть стран: Аргентина, Гаити, Дагомея, Судан, Объединенная Республика Танзания и Эфиопия.

В таблице VIII.2 представлены основные экономические и социальные характерные черты 25 стран.

Как подчеркивается в Международной стратегии развития на Второе десятилетие развития Организации Объединенных Наций, экономический рост развивающихся стран - дело этих развивающихся стран; но необходимым условием является международная деятельность и сотрудничество усилий наименее развитых среди развивающихся стран. Проблемы наименее развитых стран, возможно, являются самым серьезным вызовом международному экономическому сотрудничеству в предстоящем десятилетии.

^{1/} The OECД Outlook, No. 61 (December 1972).

ТАБЛИЦА VIII.1. НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫЕ СРЕДИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ, НЕ ИМЕЮЩИЕ ВЫХОДА К МОРЮ^{a/}

Регион	Двадцать пять наименее развитых среди развивающихся стран, установленных Генеральной Ассамблеей		Другие развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю	Другие развивающиеся страны с долей обрабатывающей промышленности в ВВП менее 10%
	Не имеющие выхода к морю	Имеющие выход к морю		
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Африка	Ботсвана ^{b/} Бурунди Верхняя Вольта Лесото Малави Мали ^{b/} Нигер Руанда Уганда Чад	Гвинея Доминика Объединенная Республика Танзания Сомали Судан Эфиопия	Замбия Свазиленд Центральноафриканская Республика	Мавритания Мальдивский Нигерия Объединенная Республика Камерун Сьерра-Леоне Того Центральноафриканская Республика
Азия и Океания	Афганистан ^{c/} Бутан ^{c/} Лаос Непал ^{b/} Сингапур ^{c/}	Западное Самоа Йемен Мальдивские острова		Бирма Шри Ланка
Латинская Америка		Гаити ^{b/}	Боливия Парагвай	
	Общее число стран 15	10	3	9

Источники: Колонки 2 и 3 на основе данных - Официальные отчеты Экономического и Социального Совета, пятьдесят первая сессия, дополнение I (7) и резолюция 2768 (XXVI) Генеральной Ассамблеи. Колонка 5 на основе данных - "Дополнительная информация относительно определения наименее развитых среди развивающихся стран" (E/AC.54/L.36/M.1).

^{a/} На основе критериев, рассматриваемых в данной главе, Бангладеш также, по-видимому, подпадает под категорию наименее развитых среди развивающихся стран.

^{b/} Доля обрабатывающей промышленности в ВВП составляет 10% или более.

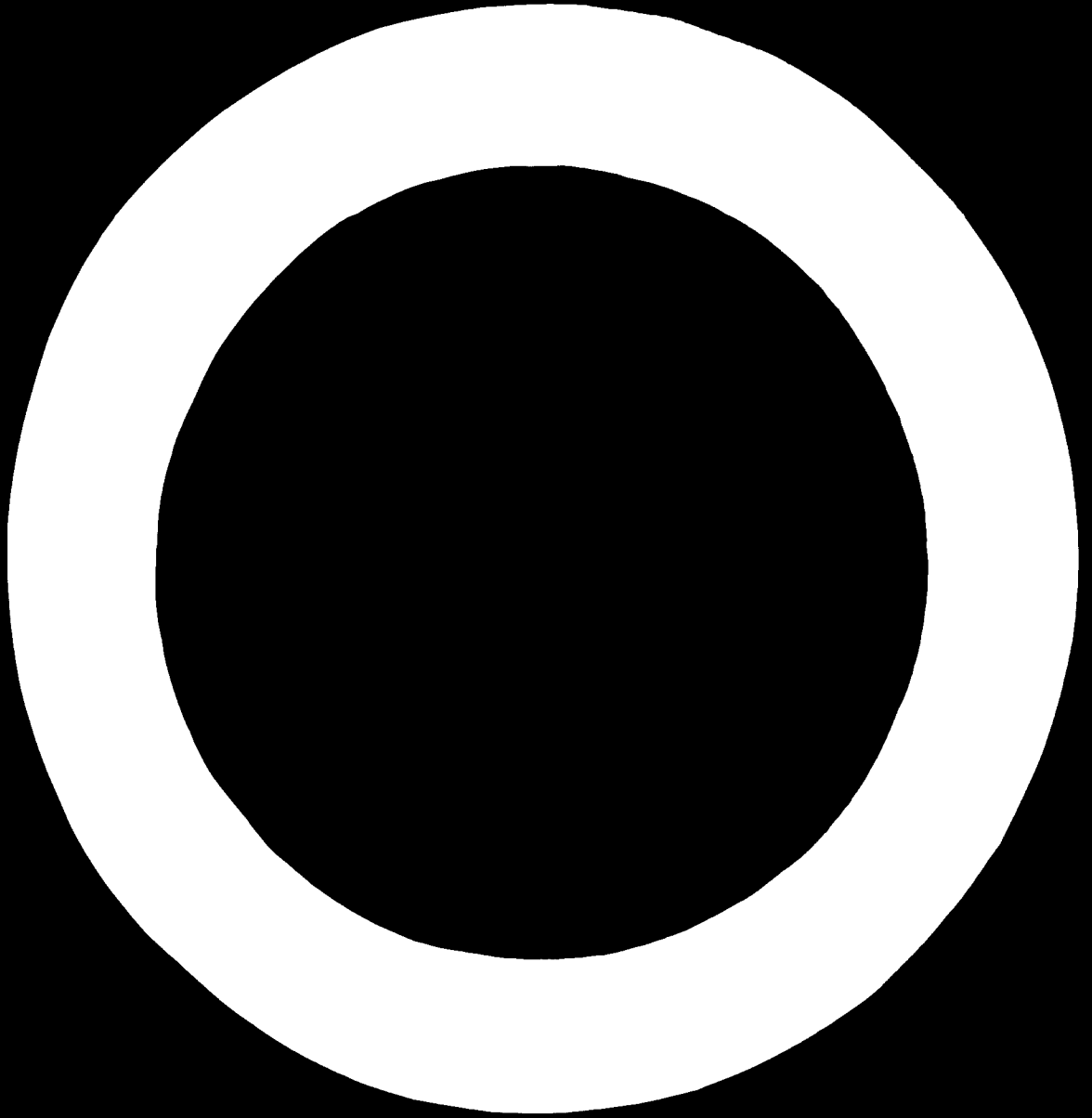
^{c/} Данные о доле обрабатывающей промышленности в ВВП не имеются.

ТАБЛИЦА VIII .2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЦЕРТЫ НАМБИЕ РАЗВИТИЯ СРЕДИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И ПОЛУЧЕНИЕ ИЛИ ПОМОЩЬ

Страна	Средняя численность населения (в млн. человек)		Средняя численность населения в 1960-1968 гг.		Доля обрабатываемой площади в общей площади (в процентах)		Среднегодовые темпы роста промышленности (в процентах)		Среднегодовые темпы роста сельского хозяйства (в процентах)		Годовые темпы роста промышленности (в процентах)		Средняя продолжительность жизни (в годах)		Поступления помощи (в млн. долл.)	
	1960	1968	1960	1968	1960	1968	1960-1968	1960-1968	1960-1968	1960-1968	1960-1968	1960-1968	1960-1968	1960-1968	1960-1968	1960-1968
Алжир	14,8	91	1,9	100	11	0,0	3,8	8,0	...	2,08	2,84	...	2,08	2,84	...	2,84
Бразилия	0,6	108	3,7	...	8	20	...	24,21	24,21	...	24,21	24,21	...	24,21
Вьетнам	3,8	80	2,4	...	4	1,2	10,7	10	33-38	9,02	9,99	...	9,02	9,99	...	9,99
Гвинея	0,8	...	1,9	0,18	0,18
Индонезия	0,3	81	2,3	28	6	-0,9	20,3	7	32	4,30	4,30	...	4,30	4,30	...	4,30
Италия	0,8	88	1,8	108	12	-0,3	0,5	11	48	1,08	1,47	...	1,08	1,47	...	1,47
Кения	3,8	89	9,4	88	6	-0,3	0,0	5	26-28	6,41	7,12	...	6,41	7,12	...	7,12
Колумбия	2,6	91	2,9	116	5	0,0	6,8	10	37	6,75	8,00	...	6,75	8,00	...	8,00
Куба	0,1	-4,1	8,36	6,96	...	8,36	6,96	...	6,96
Ливия	0,6	110	4,8	0,8	...	10	38	1,96	1,94	...	1,96	1,94	...	1,94
Мексика	2,9	72	2,6	60	...	2,3	...	18	52	23,90	21,72	...	23,90	21,72	...	21,72
Нидерланды	0,9	87	4,2	...	1	-11,2	...	40	48	13,76	17,20	...	13,76	17,20	...	17,20
Норвегия	4,4	69	3,8	...	8	8,1	9,8	15	...	7,24	14,48	...	7,24	14,48	...	14,48
Панама	0,1	...	2,9	3,82	4,40	...	3,82	4,40	...	4,40
Перу	4,9	92	3,4	86	8	-0,9	3,6	2	38	1,00	5,00	...	1,00	5,00	...	5,00
Сингапур	10,8	82	2,3	81	11	0,0	...	9	33	1,72	2,14	...	1,72	2,14	...	2,14
США	3,9	89	-2,1	92	6	0,8	9,1	1	37	5,31	13,30	...	5,31	13,30	...	13,30
Южная Африка	12,9	71	3,9	118	6	0,0	4,8	17	60-61	4,28	5,36	...	4,28	5,36	...	5,36
Уругвай	3,8	48	4,6	2,7	18,4	10	...	5,86	8,37	...	5,86	8,37	...	8,37
Филиппины	0,2	...	1,7
Сомали	2,7	60	4,2	93	...	1,1	2,4	5	...	11,81	19,69	...	11,81	19,69	...	19,69
Судан	18,3	115	3,7	180	7	-1,0	3,4	12	40	0,69	0,62	...	0,69	0,62	...	0,62
Танзания	9,8	98	4,0	88	8	0,7	7,1	28	...	3,13	2,85	...	3,13	2,85	...	2,85
Тунис	3,6	73	-0,1	78	4	-6,6	6,6	7	29-30	6,68	11,13	...	6,68	11,13	...	11,13
Турция	24,8	64	4,6	122	9	0,0	5,1	5	38	1,95	2,80	...	1,95	2,80	...	2,80

Источники: ЮНЕСКО, Рим, В. 61. Январь 1972 г., стр. 9.

1. Данные в скобках не соответствуют данным таблицы VIII.1, потому что сошла дается на разные годы.
2. Числа - фактически полученные. При подсчете населения в ИИТ используются данные на 1969 год.
3. Числа, не включая помощь к миру.
4. Эта сумма, кроме того, является известными поступлениями помощи в размере 40 млн. долл. США от Франции. Эту сумму невозможно распределить между ними.



В Программе действий, принятой Генеральной Ассамблеей в ее резолюции 3202 (S-VI), в среднм нового международного экономического порядка, особое внимание будет уделено наименее развитым странам, странам, не имеющим выхода к морю, и островным развивающимся странам. Специальной программе, принятой Генеральной Ассамблеей в целях уменьшения трудностей развивающихся стран, наиболее пострадавших от экономического кризиса, будет уделена особая проблема наименее развитых стран и стран, не имеющих выхода к морю. По данным на сентябрь 1974 года из 29 стран, определенных как страны, которым угрожает экономический кризис, 12 относятся к наименее развитым странам и странам, не имеющим выхода к морю: Верхняя Вольта, Гвинея, Гвинея-Бисау, Домома, Йемен, Лесото, Мали, Нигер, Объединенная Республика Танзания, Сомали, Судан, Чад (A/АС.168/6/Ann.1).

Некоторые из наименее развитых стран составили план развития.^{2/} С начала 1960-х годов в начале 1970-х годов Уганда достигла среднегодовых темпов роста в обрабатывающей промышленности (добавленная стоимость) в размере 7,6% и 5,2% в совокупном накоплении капиталовложений. В Объединенной Республике Танзании соответствующие темпы роста составили 10,3% и 13,3 процента; эта страна стала, таким образом, одной из 12 развивающихся стран, имеющих среднегодовые темпы роста в обрабатывающей промышленности в размере 8 или более процентов.^{3/} По крайней мере, пять стран из числа наименее развитых стран планируют достичь значительного ежегодного роста капиталовложений, как показано в таблице VIII.3.

ТАБЛИЦА VIII.3. ПЛАНИРУЕМЫЕ СРЕДНЕГОДНЫЕ ТЕМПЫ РОСТА ПО
ОТБРАНЫМ НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫМ СТРАНАМ^{1/}
(в процентах)

Страна	Обрабатывающая промышленность	ВВП	Общее инвестирование	Доля общего планируемого инвестирования в ВВП
Объединенная Республика Танзания	13,0	6,5	10,0	21
Эфиопия ^{2/}	10,5	6,0	10,0	13
Судан ^{2/}	9,4	7,5	10,0	10
Мали ^{2/}	8,1	7,2	5,3	19
Уганда ^{2/}	7,6	5,0	8,2	15

^{1/} Источники: На основе данных "Планирование и промышленное развитие: цели и политика развивающихся стран на 1970-е годы" (A/АС.54/L.67).

^{2/} Планы развития охватывают следующие периоды: Объединенная Республика Танзания - с 1963/70 по 1973/74 гг.; Эфиопия - с 1968/69 по 1972/73 гг.; Судан - с 1970/71 по 1974/75 гг.; Мали - с 1970 по 1975 гг.; Уганда - с 1970/71 по 1975/76 гг.

^{3/} Страны, не имеющие выхода к морю.

При планировании своей деятельности наименее развитые страны сталкиваются с трудностями выбора. Плохо развитая инфраструктура; отсутствие квалифицированной рабочей силы; нехватка ресурсов для инвестирования - все эти особенности гораздо больше усложняют задачи развития и установления первоочередных задач, чем в других развивающихся странах.

^{2/} См. *Statistics of Industrial Development Plans*, vol. I (UNIDO/ITPD/11) and vol. II (19/109). В томе I содержится обзор данных по Объединенной Республике Танзании, Уганде и Эфиопии; в томе II - по Ботсване, Лесото, Мали и Судану.

^{3/} См. таблицу V.2.

В. ОСОБЫЕ ПРОБЛЕМЫ

ПОДВИЖНОСТЬ И КАЛИБРОВКА ВОЕННОГО ПЕРСОНАЛА

ТАБЛИЦА VIII. 4. ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ОТСВЯННЫХ НАМНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

	Число студентов	Число студентов на 100 000 жителей	Распределение студентов по специальностям в процентах к общему числу в 1966 г.						Итого
			Сельско-хозяйственная наука	Техническая наука	Естественные науки	Медицина	Педагогика	Исторические дисциплины	
Бразилия	142	23
Бразилия	261	11	6	...	11	15	68
Венгрия	122	2	-	-	-	-	-	-	100
Германия	942	25	3	7	54	24	-	-	13
Дания	115	5	100	-	-	-	-
Египет	379	43	-	-	29	-	6	-	63
Индия	788	18	14	13	23	19	19	-	27
Израиль	430	9	-	-	-	-	57	-	43
Италия	-	-	-	-	-	-
Объединенная Республика Германия	1 410	11	-	-	12	-	2	-	87
Румыния	209	7	-	-	20	27	-	-	54
США	304	11	-	-	-	-	-	-	100
Судан	10 404	70	4	12	9	6	10	-	59
Уганды	2 179	27	-	-	15	21	15	-	39
Чехия	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Япония	3 870	16	8	13	9	7	28	-	36
Аргентина	5 262	28	4	9	10	19	17	-	42
Вьетнам	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Южная Африка	542	19	-	-	-	52	-	-	48
Испания	11 802	100	-	-	38	-	3	-	64
Итого	1 527	34	3	6	-	29	12	-	50

ИСТОЧНИК: Из (Сторона Азия Statistical Yearbook 1972) (Сторона Организация Объединенных Наций, в продаже под № 71.8711.1) и (Сторона Африка Statistical Yearbook 1972) (ЮНЕСКО, 1971).

*) Страна, не включено в таблицу.

В таблице VIII.4 даны данные по специальностям высшего образования в наименее развитых странах. Из нее видно, что в 1966 году на технические факультеты поступило гораздо больше студентов, чем на технические отделения; исключения составляют Мали, Объединенная Республика Танзания и Эфиопия. Незначительное абсолютное число студентов технических профилей указывает на огромную нехватку квалифицированного персонала на всех уровнях и во всех секторах экономики, особенно в промышленности. Из 21 страны, по которым проводилось исследование, лишь в 6 странах имеются очень ограниченные возможности для подготовки технических специалистов.

Недостаточно развитая инфраструктура

Крайне недостаточно развит транспорт

ТАБЛИЦА VIII.5. ПЛОТНОСТЬ ДОРОЖНОЙ СЕТИ В ОТБОРАННЫХ НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

	Плотность дорожной сети (в км на 1 000 кв. км)	Общая площадь (в кв. км)
Руанда✓	278	26 000
Бурунди✓	184	28 000
Лесото✓	129	30 344
Гвинея	115	27 750
Гвинея	115	246 000
Уганда✓	103	236 000
Малави✓	88	118 000
Верхняя Вольта✓	61	274 000
Домога	56	113 000
Объединенная Республика Танзания	37	940 000
Лаос✓	28	236 800
Афганистан✓	27	647 500
Сомали	20	638 000
Эфиопия	19	1 222 000
Ботсвана✓	14	600 000
Мали✓	10	1 240 000
Чад✓	9	1 284 000
Либия	9	195 000
Непал✓	7	140 779
Нигер✓	6	1 267 000
Судан	4	2 506 000

Примечание: На основе данных Statistical Yearbook 1970 (издание Организации Объединенных Наций, в том числе том II 71.XVII.1).

✓ Страны, по которым имеется информация.

В таблице VIII.5 указывается, что все наименее развитые страны имеют относительно редкую сеть дорог всех видов.

ТАБЛИЦА VIII.6. СЕТЬ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ В ОТБОРАННЫХ НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ, 1969 ГОД

	Протяженность (в км)	Плотность сети (в км на 1 000 кв.км)
Ботсвана ^{а/}	634	1,0
Бурунди ^{а/}	-	-
Верхняя Вольта	517	2,0
Гвинея	808	3,3
Лагосия	579	5,1
Лесото ^{а/}	-	-
Малави ^{а/}	507	4,3
Мали ^{а/}	640	0,5
Нигер ^{а/}	-	-
Объединенная Республика Танзания	2 600	2,7
Руанда ^{а/}	-	-
Сомали	-	-
Судан	4 752	1,9
Уганда ^{а/}	1 280	5,4
Чад ^{а/}	-	-
Эфиопия	1 087	0,9
Афганистан ^{а/}	-	-
Йемен	-	-
Лаос ^{а/}	-	-
Непал ^{а/}	-	-
Гамби	-	-

Источники: На основе данных Statistical Yearbook 1970 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под # 71.XVII.1); а также A Survey of Railway Development in Africa, 1970, часть I (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под # 71.II.K.9).

а/ Страны, не имеющие выхода к морю.

Десять из 21 страны, включенной в таблицу VIII.6, имеют железные дороги; но 11 стран, которые железных дорог не имеют, 8 - страны, не имеющие выхода к морю. Плотность (км/1 000 км²) колеблется от 0,5 для Мали до 5,4 для Уганды. Минусом этого положения очевидны: более высокая стоимость экспорта готовых изделий и оборудования; более долгий процесс поставок; трудность доступа и перевозок некоторых громоздких грузов и т.д. Отсутствие железных дорог приведет не только к изоляции этих стран от внешнего мира, но и к изоляции районов и даже городов и деревень внутри страны. Недостаточно развитая транспортная система является серьезным препятствием к созданию большого внутреннего рынка.

Из-за изоляции и недостаточных средств связи страны, не имеющие выхода к морю, вынуждены нести более высокие расходы на импорт, чем страны, имеющие выход к морю. Поскольку расстояние между городами внутри страны и побережьем часто составляет 1 000 км в Африке и 2 000 км в Латинской Америке, не удивительно, что цены на импорт значительно увеличиваются из-за расходов на перевозку по суше. Особенно разительным примером является цемент, стоимость поставки которого в Гао на 270% выше, чем стоимость поставки в Далам. Вообще говоря, стоимость импорта поднимается на 25-50% в зависимости от типа продукции и расстояния от побережья.

Недостаточное производство электроэнергии

Транспортные расходы могут служить барьером для импорта и тем самым способствовать возникновению в процветающей национальной промышленности. Но, чтобы преэратить таким путем помеху в преимущество, должны существовать основные предпосылки для индустриализации. Не последнее место среди них занимает электроэнергия.

ТАБЛИЦА VIII.7. ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В ОТОБРАННЫХ
НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ, 1968 ГОД
(в млн. квт/час.)

Страна	1968 г.
Ботсвана✓	23,0
Бурунди✓	16,7
Верхняя Вольта	22,8
Гвинея	202
Дагомей	26,4
Десото✓	5,2
Малави✓	102
Мали✓	34,8
Нигер✓	28,2
Объединенная Республика Танзания	315
Руанда✓	48,1
Сомали	16,0
Судан	334
Уганда✓	731
Чад✓	30,8
Эфиопия	361
Афганистан✓	326
Йемен	...
Лаос✓, ✓	26,2
Лесото✓, ✓	43
Гвинея✓	115

Источники: Основано на Statistical Yearbook 1970 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже №1 и 71.VIII.1).

- ✓ Страны, не имеющие выхода к морю.
- ✓ Производство энергии только электростанциями.

Из 20 наименее развитых стран, во которых приводятся данные в таблице VIII.7, 12 произвели в 1968 году менее 50 млн. квт/час. электроэнергии; 7 стран - Эфиопия, Гвинея, Малави, Судан, Объединенная Республика Танзания, Афганистан и Гвинея - произвели каждый количество электроэнергии в размерах от 102 млн. квт/час. в Малави до 361 млн. квт/час. в Эфиопии; а Уганда произвела намного больше других - 731 млн. квт/часов. Наименее развитые страны не производят нефти и некоторые из них не обладают достаточными водными ресурсами.

Низкий уровень совокупного капиталовложения

ТАБЛИЦА VIII.8. СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ И СБЕРЖЕНИЙ В ПРОЦЕНТНОМ ОТНОШЕНИИ К ВВП В ОТОБРАННЫХ НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ И РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЕГИОНАХ, 1966-1968 ГОДЫ

Страна и регион	Образование совокупного основного национального капитала	Совокупные национальные сбережения	Совокупные иностранные капиталовложения
Ботсвана	18,4	1,1	19,7
Бурунди	4,8
Верхняя Вольта	13,7	7,5	6,2
Гвинея	4,1
Дагомея	13,4
Лесото	10,4	-16,2	27,0
Малави	12,4	4,4	8,0
Мали	10,5
Нигер	14,4	14,1	0,3
Объединенная Республика Танзания	14,8	20,6	-5,8
Руанда
Сомали
Судан	10,3	11,2	0,9
Уганда	15,1	23,9	-8,8
Чад	10,9	-0,3	11,2
Эфиопия	13,3	9,1	4,2
Средняя по Африке	15,9	16,5	-0,3
Афганистан	20,4	3,6	16,8
Лаос
Непал
Средняя по Азии	17,9	16,2	1,7
Ганги	6,2	8,4	-2,2
Средняя по Латинской Америке	17,1	15,9	1,2

Источники: Основано на World Economic Survey, 1969-1970 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N 71.II.C.1); и Asian Economic Survey, 1969-1970, часть II, (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под N 72.II.K.5).

Темпы образования совокупного основного национального капитала в 13 из 14 наименее развитых африканских стран, данные по которым приведены в таблице VIII.8, в 1968 году были ниже среднего уровня по этому региону; а темпы Ганги были гораздо ниже среднего уровня для Латинской Америки, а именно - 6,2% вместо 17,1% по отношению к ВВП. Величина образования совокупного основного капитала в Афганистане, единственной среди наименее развитых стран Азии по которой имеются соответствующие данные, ниже среднего уровня для этого региона. Темпы образования совокупных национальных сбережений обычно ниже в наименее развитых странах, что делает эти страны более зависимыми от иностранных капиталовложений, чем другие развивающиеся страны. Иностранное капиталовложение было относительно высоким только в Лесото и Ботсване.

Слабое промышленное развитие

ТАБЛИЦА VIII.9. ДОЛЯ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, ОБЪЕДИНЯЮЩЕЙ СЕКТОРЫ С НИЗКИМ УРОВНЕМ РАЗВИТИЯ
В ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ЦЕЛОМ В ОТОБРАННЫХ НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ
(в процентах)

	Отрасли тяжелой промышленности				Литевая, термальная, деревообрабатывающая промышленность и производство изделий из кожи и резины			
	Предприятия	Число лиц, занятых на предприятиях	Добавленная стоимость	Совокупное капиталовложение	Предприятия	Число лиц, занятых на предприятиях	Добавленная стоимость	Совокупное капиталовложение
Ботсвана
Бурунди	47	52
Верхняя Вольта	38	52
Гвинея
Доминика	30	56	71	90	30	56	71	90
Доминиканская Республика
Индонезия	40	53	42	61	45	60	52	75
Иран	64
Италия	30	...	70
Израиль	24	23	36	...	56	80	81	...
Ямайка	57	79
Кения	76	85	90	...	90	99	99	...
Колумбия	53	...	42	...	65	...	58	...
Кот-д'Ивуар	37	34	30	47	60	71	54	74
Чад	28	77
Эфиопия	37	41	48,3	38	56	77	73	65
Афганистан	10	8	18	...	37	59	82	...
Венесуэла
Вьетнам	5	21	95	92
Йемен
Гвинея	54,4	54,4	...

Источник: Основано на Statistical Yearbook 1970 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 71. VIII.1) и различных национальных источниках.

Таблица VIII.9 дает очень приблизительную картину значения пищевой промышленности и других отраслей промышленности, основанных на сельскохозяйственном сырье, по сравнению с обрабатывающей промышленностью в целом. По отраслям промышленности, основанным на сельскохозяйственном сырье, имеется очень мало статистических данных. Доля этих отраслей промышленности во всей обрабатывающей промышленности очень колеблется от одной страны к другой. С точки зрения количества предприятий их процент колеблется в диапазоне от 5% в Лаосе до 76% в Сомали; с точки зрения количества лиц, занятых на предприятии, от 8% в Афганистане до 85% в Сомали; с точки зрения добавленной стоимости - от 18% в Афганистане до 90% в Сомали; с точки зрения образования совокупного основного капитала - от 38% в Эфиопии до 90% в Дагомее.

Промышленная деятельность в наименее развитых странах обычно сосредоточена в следующих отраслях промышленности: пищевой и других отраслях промышленности, перерабатывающих сельскохозяйственное сырье и производящих, главным образом, мясо, сахар, пиво, табак, пшеничную муку; в отраслях текстильной промышленности, производящих, главным образом, пряжу, хлопчатобумажные ткани; в деревообрабатывающей промышленности, производящей в основном пиломатериалы. В таблице VIII.10 приведены некоторые данные по этим отраслям промышленности.

ТАБЛИЦА VIII.10. ПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ВИДОВ ПРОДУКТОВ, ПОЛУЧАЕМЫХ ИЗ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЫРЬЯ, В ОТОБРАННЫХ НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ, 1969 Г.

Страна	Мясо (в тыс. тонн)	Сахар (в тыс. тонн)	Пиво (в тыс. гекто- литров)	Табак (в млн. штух сигарет)	Пшеничная мука (в тыс. тонн)
Ботсвана	18	-	-	-	-
Бурунди	-	-	175	-	-
Верхняя Вольта	9	-	58	-	-
Гвинея	-	-	-	-	-
Дагомей	-	-	78	-	-
Лесото	-	-	-	-	-
Малави	-	20	-	-	-
Мали	7	5	-	-	-
Нигер	13	-	-	-	-
Объединенная Республика Танзания	161 ^{а/}	92	213	2 336	40
Руанда	-	-	129	-	-
Сомали	3,6	40	-	-	-
Судан	225	87	72	533	111,6
Уганда	157	151	227	1 124	-
Чад	15	-	35	-	-
Эфиопия	335	70	...	750	59
Афганистан	150	20	-	-	40
Йемен	-	-	-	-	-
Лаос	-	-	-	-	-
Непал	-	10	-	1 125	-
Гаити	20	65	-	342	11

Источники: Основано на Statistical Yearbook 1970 (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 71. LVII .1).

а/ Контролируемое производство.

несколько стран, например, Ботсвана и Лесото, почти совсем не имеют никакой обрабатывающей промышленности, если не считать нескольких крупных предприятий, производящих пищевые продукты. В целом деятельность в обрабатывающей промышленности в наименее развитых странах менее разнообразна, чем в других развивающихся странах.

Приведенная в таблице VIII.11 разбивка размеров предприятий в соответствии с количеством занятых на них лиц в отобранных развивающихся странах показывает, что только в Уганде и Объединенной Республике Танзании имеются предприятия, на которых занято более 500 человек, но даже в этих странах преобладают мелкие промышленные предприятия. Рост крупных предприятий тормозится малыми размерами внутреннего рынка. Некоторые страны имеют планы развития сектора мелко- и средноразмерных предприятий.

ТАБЛИЦА VIII.11. РАЗМЕР ПРЕДПРИЯТИЙ В СООТВЕТСТВИИ С ЧИСЛОМ ЗАНЯТЫХ НА НИХ ЛИЦ В ОТОБРАННЫХ НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ, 1967 Г.

Страна	Количество предприятий		
	От 5 до 100 человек	От 100 до 400 человек	Более 500 человек
Афганистан	31	28	-
Ботсвана	1 295	38	-
Верхняя Вольта	41	-	-
Дагомея	55	-	-
Лесото	17	6	-
Малави	89	55	-
Нигер	270	43	-
Объединенная Республика Танзания	443	119	7
Судан	189	-	-
Уганда	525	52	3
Чад	9	-	-
Эфиопия	395	-	-

ИСТОЧНИКИ Основано на "Forms and causes of extreme under-development" (ID/WO.109/2); "Statistical Yearbook 1970" (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 72.LVII.1).

Недостаточное участие в международной торговле

Из всех развивающихся стран с наибольшими трудностями в участии в международной торговле сталкиваются наименее развитые страны. В таблице VIII.12 приводится список основных предметов экспорта некоторых из этих стран. Совершенно очевидно, что наименее развитые страны экспортируют продукты, подвергающиеся наименьшей степени обработки. Многие из этих продуктов могли бы подвергаться дальнейшей обработке внутри страны. К тому же, Ботсвана и Лесото располагают запасами алмазов, которые могли бы обрабатываться на экспорт.

ТАБЛИЦА VIII.12. ОСНОВНЫЕ СТАТЬИ ЭКСПОРТА НЕКОТОРЫХ
НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАН, 1971 ГОД
(в процентах)

Страна	Основные статьи экспорта	Доля в общем экспорте	Совокупная доля в общем экспорте
Афганистан ^{а/}	Сушеные фрукты	32,4	69,9
	Каракулевые шкуры	16,9	
	Хлопок	20,6	
Бурунди ^{а/}	Кофе	79,7	79,7
Гаити	Кофе	42,8	56,4
	Бокситы	13,6	
Йемен	Продукты переработки нефти	75,2	75,2
Руанда ^{а/}	Кофе	50,3	50,3
Сомали	Домашний скот	49,9	75,9
	Бананы	26,0	
Судан	Хлопок	61,1	61,1
Уганда ^{а/}	Кофе	52,9	52,9
Чад	Хлопок	67,5	67,5
Эфиопия	Кофе	55,8	55,8

Источники: Dietrich Keeschull, "EC policy and developing countries", *Intelligence*, No. 5, 1974, table 3.

а/ Страны, не имеющие выхода к морю.

С. МЕРЫ ОКАЗАНИЯ ПОМОЩИ

Группа экспертов ЮНЕСКО по индустриализации стран, находящихся на ранних стадиях развития, на своем совещании, состоявшемся в Вене в 1971 году,^{4/} рекомендовала, чтобы усилия по индустриализации наименее развитых стран были направлены на:

- а) Рассерение и улучшение возможностей для отраслей промышленности, связанных с сельским хозяйством, лесоводством, горным делом и добычей других природных богатств;
- б) Улучшение существующих видов ремесленного производства;
- с) Развитие отраслей промышленности, связанных с туризмом и соответствующими службами.

Группа отметила также, что требуется какая-то равнозначная или новая форма технического сотрудничества, в частности, для обеспечения непрерывности деятельности экспертов и для усиления связей между финансовой и технической помощью.

Группа считает, что ввиду серьезности проблем, с которыми сталкиваются наименее развитые страны, они не могут отложить процесс индустриализации до тех пор, пока не появятся возможности для местного частного предпринимательства. До наступления такого времени они должны полагаться на организации, созданные правительством, которые располагают технической помощью с иностранцами-экспертами. Возникает также вопрос, возможно ли применение к этим странам полностью и без всяких изменений политики индустриализации, пригодной для других развивающихся стран.

Экономика многих наименее развитых стран последнее время характеризуется как "мини-экономика".^{5/} Этот термин подчеркивает фрагментарный характер такой экономики. Очень часто в пределах одной наименее развитой страны имеются отдельные районы, полностью полагающиеся на свои собственные силы, которые почти не имеют торговли или обмена с другими отраслями экономики; например, какая-нибудь крупная плантация или фабрика-ферма может быть экономически самостоятельной и, таким образом, очень мало влиять на экономику страны. Эта характерная черта усугубляет проблемы, возникающие в связи с небольшими размерами рынка. Поэтому на ранней стадии совершенно очевидно привлекает политика выбора саморетных районов и поощрения в них индустриализации - "подход с точки зрения выбора центра роста". При выборе таких районов следует учитывать, наряду с местными нуждами и размерами рынка, наличие местных сырьевых материалов. Здесь могли бы быть созданы комплексы для профессионального обучения, дороги; могло бы быть предпринято дешевое жилищное строительство и приняты другие меры для стимулирования роста.

О ресурсах, необходимых для индустриализации наименее развитых стран, мало что известно. Некоторые из этих стран имеют программы проведения изысканий полезных ископаемых, но такие усилия должны проводиться в более крупных масштабах, чем это было до сих пор, с использованием новых методов; таким образом, для проведения таких изысканий будет необходимо международное сотрудничество. ЮНЕСКО сделала обзоры промышленного развития в четырех наименее развитых странах - Ботване, Лесото, Сомали и Судане. Она оказала также помощь Цейлону промышленного развития арабских государств (ЦИРАГ) в подготовке подобного обзора по Йемену. Следует также сделать обзор наличия лесных и морских ресурсов.

^{4/} "Report of the Expert Group Meeting on Industrialisation in Countries at Early Stages of Development, with Special Reference to Small-scale Industry" (ID/WG.109/17).

^{5/} См. ПРООН, "Специальные меры в пользу наименее развитых и развивающихся стран" (ID/21).

Для облегчения и содействия инвестированию, будь то со стороны правительства или частных предпринимателей, следует активизировать усилия по определению и формулированию специфических возможностей для инвестирования. Правительства наименее развитых стран должны постоянно прилагать усилия по определению возможностей для промышленного развития в самом широком смысле. Насколько это им удастся сделать, будет зависеть от прочности и гибкости их административной структуры. В этом смысле нельзя переоценить потребность в создании эффективной промышленной администрации, в частности и государственной администрации в целом.^{6/}

Наименее развитым странам потребуется международная помощь в изыскании внешних средств для развития. ПРООН предпринимала усилия в решении этой проблемы, участвуя в разработке программ по странам в некоторых наименее развитых странах. Третий региональный семинар по деятельности ЮНИДО для оказания помощи наименее развитым странам Африки, проведенный в Аддис-Абебе в 1973 году,^{7/} наметил список первоочередных проектов для каждой из участвующих стран, который лег в основу его программы действий. Этот семинар рекомендовал поручить ЮНИДО:

а) Поддерживать контакт с теми организациями системы Организации Объединенных Наций, в частности, с ЭКА и ПРООН, которые могли бы внести эффективный вклад в осуществление программы действий;

б) Установить и поддерживать контакты со всеми другими возможными источниками финансирования, "в частности, с двусторонними и многосторонними агентствами, а также с государственными и частными инвесторами, с целью обеспечения их сотрудничества в выполнении этой программы".

Примечательной чертой этого семинара было то, что сами его участники дали оценку препятствиям, стоящим на пути индустриализации их стран.^{8/}

Международные усилия должны быть направлены также на то, чтобы помощь не была связана с определенными источниками обеспечения машинами и оборудованием, так как оборудование из этих источников может подходить, а может и не подходить к условиям в наименее развитых странах.

Сектор мелкоасортной промышленности, вероятно, будет продолжать оставаться преобладающим из-за ограничений спроса и предложения. Отсутствие электроэнергии в некоторых областях может даже привести к использованию оборудования вручную. В настоящее время наименее развитые страны не могут сами предпринять поисков соответствующего оборудования и технологии. Поэтому нужно срочно приступить к международной деятельности, направленной на определение и разработку такого оборудования и технологии. Другие развивающиеся страны могут оказать помощь, предоставляя информацию, основанную на их собственном опыте. Следует поощрять обмен информацией и торговлю оборудованием и технологией особенно между соседними развивающимися странами с аналогичными условиями.

Сотрудничество с соседними странами особенно важно для стран, не имеющих выхода к морю. Ввиду их невыгодного географического положения нужно будет принять дополнительные меры. Страны, не имеющие выхода к морю, находятся в наименее выгодном положении не только потому, что они вынуждены нести более высокие транспортные расходы, но и потому, что они находятся в изоляции. Многие не имеющие выхода к морю страны получают меньше помощи на двусторонней или многосторонней основе из-за их ограниченных контактов с внешним миром. Неблагоприятное положение этих стран может быть в некоторой степени преодолено только путем действий на международном уровне и в сотрудничестве со странами, имеющими выход к морю.

^{6/} См. Investing Industrial Administration (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под # 74.II.B.1).

(издание Организации Объединенных Наций,

^{7/} "Report of Third Regional Seminar on UNIDO Operations for the Least Developed Countries in Africa in Co-operation with ECA" (IB/NG.144/7).

^{8/} Там же, приложение III.

II. ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

A. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ВЗАИМОЗАВИСИМОСТЬ СТРАН МИРА

Промышленность является наиболее динамическим фактором, способствующим неуклонному повышению степени взаимозависимости между странами мира, а также специализации. Большинство современных промышленных продуктов зависит в той или иной степени от иностранной экономики, зависит от импортных сырьевых материалов или промежуточных потребляемых факторов, импортных средств производства и технологии, иностранной рабочей силы и управления, а также иностранных рынков. Поскольку конфликты между интересами стран будут иметь место, по-видимому, в области промышленной деятельности промышленность играет центральную роль в процессе поиска средств устранения препятствий с пути к международному сотрудничеству.

Выражение "взаимозависимость между странами мира" относится к широкому ряду международных связей или потоков: передача технологии из развитых в развивающиеся страны; перенос природных ресурсов и полупереработанных товаров; крупномасштабных инвестиций иностранных компаний; деятельность и размещение транснациональных корпораций и их филиалов; международная миграция рабочей силы; составление региональных планов экономической интеграции; и, прежде всего, международная торговля.

Взаимозависимость в области торговли существует на протяжении многих веков. Однако другие виды международных связей являются сравнительно новыми, и их растущее значение является прямым следствием быстрых темпов роста мировой экономики за последние три десятилетия. Такие связи в мировом масштабе служат отражением решений в области национальной политики и экономических изменений по странам.

Торговля рассматривается здесь в качестве мерила международной взаимозависимости, поскольку международная торговля хорошо отражает характер и степень нынешних международных экономических связей. Уровни и структура мировой торговли также чувствительны к индустриальной политике как развивающихся, так и развитых стран, общей системе преференций и к программе помощи по перестройке экономики. В особенности важное значение имеет торговля продукцией обрабатывающей промышленности как показатель международной взаимозависимости ввиду зависимости этого сектора от передачи технологии, крупномасштабных инвестиций, передачи капиталов и соглашений по специализации.

Для сравнения в таблице II.1 представлены темпы роста валового внутреннего продукта в мировом масштабе, общие показатели экспорта и импорта продукции обрабатывающей промышленности. Общая сумма экспорта и сумма импорта готовых изделий увеличивалась гораздо более высокими темпами, чем сумма роста валового внутреннего продукта в мировом масштабе. Если изъять валовой внутренний продукт и качество мерила экономического роста и развития и рассмотреть общий объем торговли и торговли готовыми изделиями и качество показателей международной взаимозависимости, то эти данные будут служить подтверждением мнения, что международная взаимозависимость увеличивалась более быстрыми темпами, чем мировой экономический рост.

Промышленный прогресс и развивающихся странах связаны с ростом международной взаимозависимости и специализации. Развивающиеся страны подвержены мировым экономическим изменениям и потрясениям, которые передаются через сеть международных связей, поскольку экономика с ориентацией на торговлю особенно чувствительна к меняющимся условиям мирового рынка и курсу торговой политики. В число примеров входят быстрые изменения в мировой производственной технологии, нехватка энергии, развал мировой валютной системы, мировой продовольственный

кризис, влияние транснациональных корпораций на международные потоки инвестиций и тарифные барьеры. Экономик развивающихся стран не хватает ресурсов и квалифицированных кадров, а также масштабов и выроста рынков, чтобы самостоятельно приспособиться к этим изменениям. Защита их от таких колебаний может быть достигнута лишь в рамках международного сообщества.

ТАБЛИЦА IX.1. СРЕДНЕГОДОВЫЕ ТЕМПЫ РОСТА ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА, ОБЩИЙ СУММЫ ЭКСПОРТА (КОДЫ 0-9) И ЭКСПОРТА ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ (КОДЫ 5-8) В МИРОВОМ МАСШТАБЕ И В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, 1960-1970 ГГ. (в процентах)

	Валовой внутренний продукт	Общий экспорт	Экспорт готовых изделий
Развивающиеся страны	5,2	6,8	12,2
В мировом масштабе	5,6	9,4	11,2

Источники: На основе Monthly Bulletin of Statistics, март 1966 г. и июль 1973 г.; и Yearbook of National Accounts Statistics, 1972, том III (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 74.XVII.3).

Рост международной взаимозависимости сопровождается социальными и гуманитарными проблемами, что особенно ярко проявляется в развивающихся странах. В число этих проблем входит проблема массовой нищеты и голодания, серьезная проблема безработицы городского населения, усугубляющаяся проблема быстрого роста населения, а также проблема неспособности крупных групп и социальных слоев справедливо распределить блага в процессе экономического развития и индустриализации. Не удивительно, что правительства, которые сталкиваются с такими безотлагательными проблемами, не имеют необходимой перспектив для того, чтобы адекватно рассмотреть международное сотрудничество или ускорить его.

Историческая перспектива

Международное сотрудничество в мировых экономических делах следует изучать в свете успехов и недостатков прошлого.

Система международного экономического сотрудничества, созданная после Второй мировой войны, представляла собой попытку избежать повторения печального опыта за период между двумя мировыми войнами. Сотрудничество имело первостепенное значение и процесс обеспечения согласования различных национальных интересов в общепринятых международных рамках. Для успешной с этой целью системы было характерно создание ряда новых и старых организаций, созданных в целях содействия международному сотрудничеству и интеграции. Частный рынок развивался параллельно, и были созданы новые важные частные организации, которые служили стимулом росту мировой экономической интеграции, например, европейский долларский рынок и транснациональные корпорации. Получили также распространение различные формы сотрудничества в направлении создания зон, таких, как сотрудничество членов Андовой группы и области переработки металлов и производство автомобилей для международного соглашения по аэроу.

Значительному снижению существующих торговых барьеров в новых международных рамках способствовали различные многосторонние соглашения по снижению тарифов, проведенные под эгидой АТТ, закончившиеся переговорами в ходе так называемого "Раунда Кернеди". Сотрудничество и консультации между правительствами во время валютных кризисов привели к созданию Фондов по государственной линии для поддержания международной валютной системы. На частном рынке усилились экономические связи между странами благодаря активному перемещению капитала (в первую очередь в виде прямых инвестиций). В период сразу же после Второй мировой войны экономисты и официальные лица государственных учреждений все больше внимания уделяли вопросу международного влияния мероприятий в области внутренней политики. Требования согласования политики нашли отражение в существовавших прочих экономических связях. Наиболее убедительным свидетельством существующей тенденции к интеграции явилось увеличение количества таких региональных ассоциаций, как Европейское Экономическое Сообщество, Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ), Ассоциация свободной торговли стран Латинской Америки (Латта) и Ассоциация свободной торговли стран Карибского бассейна (Салрта).

Уделение первоочередного внимания после войны вопросам международного сотрудничества и интеграции было отнюдь не напрасным, судя по вытекающему из этого росту мировой торговли и интенсификации внутренней экономической деятельности большого числа стран. Однако распределение выгод от этого экономического оживления был далеко не однородным. Получаемые выгоды отражали главным образом интересы наиболее сильных государств. Развитые страны как группа играли главную роль в формировании мировой экономической системы. В этой системе развивающиеся страны не добились столь значительных результатов, как развитые страны с рыночной экономикой.

В начале Второго десятилетия развития Организации Объединенных Наций распад международной валютной системы, созданной в Бреттон-Вудсе, означал конец международного экономического сотрудничества, которое возникло после Второй мировой войны и которое было прочно основано на системе фиксированных ставок. Пошатнулись устои тщательно создававшихся международных соглашений между странами. Распирание и использование нетарифных торговых барьеров (например, добровольных квот) послужило предзнаменованием движения к автаркии в отход от международного сотрудничества по мере того, как страны начали изолировать себя от мировых экономических потрясений. Оставались нерешенными мировые проблемы инфляции и безработицы, в частности, в развивающихся странах. Позднее угроза истощения природных ресурсов, нехватки энергии в мировом продовольственном кризисе добавили дополнительный груз проблем и в без того крупную международную систему. Ответом на увеличение числа кризисов явился кризис и проведение курса политики, который в большой степени соответствует национальным интересам. Однако движение к автаркии имеет серьезные последствия для мира в целом. Здесь игнорируется вопрос неравенства в получении доходов внутри стран и между странами, а также влияние такого неравенства на мировые ресурсы. ✓

В заключение нужно сказать, что не следует забывать об уроках, извлеченных из опыта за период между Первой и Второй мировыми войнами. Система, которая выросла после Второй мировой войны, была построена на основе того принципа, что ни одна страна не может смело следовать своему индивидуальному курсу за счет мирового сообщества, не ставя в вечною счете под угрозу свои собственные интересы. Хотя для крупной богатой страны, где доля внешней торговли в общем объеме валового внутреннего продукта невелика, не представляет труда достичь автаркии без существенного нарушения своей внутренней экономической структуры, такая политика, несомненно, серьезно затронет те страны, которые сильно зависят от внешней торговли, а это означает пагубное влияние на международное сотрудничество. Для развивающихся стран, которые проходят через стадии

✓ On. Josef Pajesta, "Need for greater world-wide rationality" in European Structure and Development - Essays in Honour of Jan Tinbergen, H. G. Bos, H. Lammeman and P. de Wolff, eds. (Amsterdam and London, North-Holland/American Elsevier, 1973).

развития, где особым предпочтением начинает пользоваться курс политики с внешней ориентацией, а ставка на автаркию является, по-видимому, огромной. Отсюда следует, что необходимо возобновить усилия для стимулирования определенных форм сотрудничества, которые бы привели к новому международному разделению труда.

Международное разделение труда - более широкая перспектива?

Международное разделение труда, которое является своего рода синонимом международной экономической структуры, является продуктом длительных эволюционных изменений в мировых экономических организациях. Понимание сил, которые определяют характер мировой экономической структуры, требует знания международных экономических связей, а также их влияния на внутреннюю экономику как развивающихся, так и развитых стран. Существующая экономическая теория дает частичное объяснение внешней структуре промышленности в мировом масштабе, но ее недостаточно для использования в качестве руководства для определения более соответствующего международного разделения труда.

Быстрый и постоянный экономический рост многих национальных экономик после Второй мировой войны можно отнести за счет экономической философии и соответствующего курса национальной и международной политики, основой которой служили относительные преимущества и свободный рынок. В ходе любого рассмотрения мировой экономической структуры ведущим критерием являлась международная эффективность.

Теория международных экономических факторов имеет очень много общего с экономическими теориями, применяемыми для решения внутренних вопросов. Например, теория потребительского суверенитета выступает в пользу системы, где отдельные потребители оказывают влияние на распределение ресурсов по конкурирующим объектам использования, обеспечивая получение людьми того, что они по существу предпочитают.^{2/} Такие экономические понятия, как потребительский суверенитет, и связанное с этим применение хорошо функционирующего механизма цен, имеет свои международные эквиваленты в понятиях свободной торговли и сравнительных преимуществ. Хотя рыночный механизм, возможно, и успешно функционировал во многих странах, он тем не менее часто подвергался критике.^{3/} Рыночный процесс иногда оказывался недостаточным для достижения социальных или политических целей. Кроме того, все страны, даже те, которые придерживаются философии свободного рынка, провели мероприятия по непосредственному вмешательству в рынок, когда внутренние результаты или врезались с национальными интересами, с социальными или политическими.

^{2/} Следующее заявление А.П. Лернера отражает возможную широкую интерпретацию понятия потребительского суверенитета: "Это мнение (о потребительском суверенитете) я считаю очень близким ... к идее обычной практики разрешения надлежит члену общества принимать решение относительно того, что хорошо для него самого, а не давать возможность кому-то другому играть отцовскую роль. Оно связано также весьма тесно с идеей эффективности - эффективности в использовании ресурсов для максимально возможного удовлетворения нужд и желаний людей. Понятие, почему полное достижение потребительского суверенитета называется "идеальным производством". А.Р. Лернер, "The economics and politics of economic sovereignty", American Economic Review: Papers and Proceedings, May 1972, p. 258.

^{3/} Действия рыночного механизма зависят от существования соответствующего конкурентного окружения, где сталкиваются с особыми условиями или предложениями. Если говорить проще, потребительский суверенитет не достигается, если не превалирует конкуренция.

Международная аналогия заслуживает внимания. Многие международные экономические единицы являются весьма крупными (например, транснациональная корпорация). Рыночные цены и ставки часто служат иллюстрацией решений, принимаемых одним или несколькими крупными единицами, или решений, отнесенных в двусторонних соглашениях. Международная взаимозависимость (в виде описываемых в данной работе международных связей) связывает национальную экономику и конкретные промышленные секторы таким образом, что зачастую не могут действовать догмы свободного рынка. Кроме того, распространение взаимозависимости означает, что сравнительные преимущества в одной стране могут затрагиваться политикой и экономическими решениями другой страны.^{4/}

Экономисты находят, что обычных экономических средств недостаточно для анализа международной торговли и развития. В качестве примера было выражено мнение, что многие развивающиеся страны могут отдавать предпочтение промышленности за счет сельского хозяйства; государственной, а не частной собственности; национальной, а не иностранной собственности; или замене импорта, а не расширению экспорта. Такое предпочтение определяет характер поведения и степени очередности; последний отличается от экономических прогнозов, исходя из предположения о наличии хорошей конкуренции и рационализма.^{5/} Для прогнозирования и разработки курса политики большое значение имеет также необходимость лучшего понимания поведения крупных групп и их компонентов в сочетании аналитическими средствами экономики.^{6/} Последнее обычное экономическое объяснение международной торговли - сравнительные преимущества - подверглось критике как "давнее неправильное определение", поскольку в нем рассматриваются лишь рыночные отношения и игнорируются важные политические и социальные переменные величины.^{7/} Экономисты признали, очевидно, что хотя господствующая экономическая теория и полезна, она не совсем отвечает требованиям, чтобы служить руководством к более рациональной экономической структуре, где международная взаимозависимость и специализация играют все более важную роль.

Как известно из дебатов на восточной специальной сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций, в заявлениях и действиях развивающихся стран предполагается наличие аналогичных осложнений или несогласия о теоретической основе концепции международного разделения труда.

Новая международная экономическая структура, основанная на взаимозависимости с эффективностью

На недавних международных форумах часто принимали и новую международную экономическую структуру. Остается без ответа много вопросов, касающихся степени расхождения этой структуры с существующей. Задача настоящей работы заключается в том, чтобы предложить, каким образом можно было бы изменить господствующий принцип международной эффективности. Необходимость и такая модификация основана на двух наблюдениях. Во-первых, возмещение международной взаимозависимости означает, что принцип экономической эффективности следует толковать в широком

^{4/} Некоторым практическим проблемам в процессе применения теории сравнительного преимущества отводится в работе "Международное промышленное сотрудничество, доклад совещания Группы экспертов, организованного ЮНЕСКО в сотрудничестве с Высшей школой наук в Лионе" (1971), пункт 46.

^{5/} См. H. G. Johnson, "A theoretical model of economic nationalism in new and developing states", *Political Science Quarterly*, vol. LXXX, June 1965.

^{6/} См. S. P. Kindleberger, "Group behaviour and international trade", *The Journal of Political Economy*, vol. LXI, No. 1 (February 1953), pp. 30-47.

^{7/} Под этим подразумевается, что вычисления отсюда приближительные расчеты взаимной и прогнозы неопределены. См. S. H. Durr and S. A. Rensch, "International trade and uneven development", in *Trade, Balance of Payments and Growth*, J. Haggati and others, eds. (Amsterdam, North-Holland, 1971), pp. 473-484.

смысле с учетом новых экономических взаимосвязей и социальных и политических соображений, которые благодаря своему воздействию на курсы национальной и международной политики оказывают влияние на сравнительные преимущества. Во-вторых, ввиду неотложного характера гуманитарных проблем международная структура, где подчеркивается эффективность и игнорируется международное распределение экономических благ, останется действительно хрупкой.

Хотя точка зрения, что "мир недостаточно богат, чтобы превратить эффективность",^{8/} соответствует действительности, решения по вопросам национальной политики зачастую могут оказывать пульсирующий эффект в мировом масштабе, что несовместимо с эффективностью. Примерами подобных решений могут служить контроль за экспортом, который может привести к неэффективному международному распределению жизненно важных продуктов; некоторые направления торговой политики, принятые в целях решения проблем, связанных с платежным балансом; или внутренние программы регионального развития, связанные с сохранением приходящих в упадок или неэффективных предприятий.

Цель эффективной правовой экономической структуры не предопределяет характера международного распределения доходов. "Даже если будет восстановлен механизм цен и валютная система, как того желают, рыночные механизмы не стали бы достаточным инструментом для проектирования более рациональной будущей промышленной карты мира. В число интересов, которые необходимо примирить, входят долгосрочные задачи, причём не все из них носят экономический характер".^{9/}

Мнение, выраженное официальными лицами правительственных учреждений Малайзии в отношении отраслей промышленности с ориентацией на экспорт, состояло в том, что закон сравнительного преимущества мог бы стать жизненным фактом, если бы он сочетался с разработкой взаимовыгодных совместных предприятий.^{10/} В Тунисе предложена концепция контракта развития, которая повлекла бы за собой долгосрочное сотрудничество между странами на основе согласованного взаимопомощания в целях достижения комплексного развития развивающейся страны.

Недовольство существующими подходами выражено в заявлениях Ньюманского банка, которое гласит, что "если то, что необходимо разделить, представляет собой мирог естественные ограниченного размера, то несправедливо делить его согласно минимальным критериям в отношении распределения дохода и мировых ресурсов".^{11/}

В таком случае, каким образом нужно сочетать экономические, социальные и политические цели, чтобы добиться более удовлетворительных принципов для новой международной экономической структуры? Международная экономическая взаимосвязанность и гуманитарные соображения свидетельствуют о насущной необходимости международного сотрудничества. В атмосфере неэффективности и совместных действий на политическом уровне международная эффективность в сочетании со справедливостью могла бы служить полезным принципом действий.

^{8/} Ragnar Nurkse, "International trade theory and development policy" in *Essays in Development for Latin America*, Edward Ellis, ed. (New York, St. Martin's Press, 1961), p. 234.

^{9/} "Международное промышленное сотрудничество, доклад рабочей Группы экспертов, организованного ЮНЕСКО и сотрудничестве с *Minister des Sciences de l'Algérie*" (12/136), пункт 26.

^{10/} Речь заместителя премьер-министра/министра торговли и промышленности, правительства Малайзии, на третьем совещании стран Азии на северо-востоке промышленной конференции, Куала-Лумпур, Малайзия, 14 ноября 1973 года.

^{11/} *Minister National de Commerce Exterior*, "Growing Interdependence", *Revue Economique du Maroc*, vol. XX, No. 3 (March 1974), p. 8.

В строгих формулировках экономических теорий не рассматриваются правила "честной игры". Честная торговля, справедливые доходы и справедливые цены - концепции, которые не могут определяться экономикой. Экономист может дать определение конкурентных цен, но что представляет собой справедливая цена? Тем не менее, понятие равенства не может быть изъято из национальной экономической жизни. Необходимость рассмотрения вопроса о справедливости наряду с экономической задачей эффективности получила широкое распространение на национальном уровне.

Важность справедливости в том виде, как она реформирует и изменяет эффективность, может быть проиллюстрирована в области налогообложения. Чтобы стимулировать максимальную производительность, изготовители вынуждены максимально увеличить доходы - преобразовывать потребляемые факторы и рабочую силу в товары и услуги, которые будут обеспечивать более высокую отдачу. Однако это стимулирование производства и сбыта сопровождается введением налогов, которые поглощают большую долю дохода по мере его роста. Это справедливый принцип вклада в дело общего благосостояния в соответствии с финансовыми возможностями. Другими примерами являются программы регионального размещения промышленности в целях стимулирования развития районов, подверженных депрессии, уравнивая тем самым региональный доход или сводя к минимуму концентрацию промышленных предприятий.^{12/}

Эти примеры иллюстрируют по меньшей мере одно отчетливое и важное различие между понятиями эффективности и справедливости на национальном и международном уровнях. В области внутренней экономической деятельности принцип эффективности может быть тесно связан со справедливостью. На международном уровне эффективность остается первоочередной целью и справедливости не уделяется внимания. Применение этих двух принципов на международном уровне требует политической и социальной связи различных групп или стран, которые отдаст себе отчет в благополучии своих партнеров. Каждая группа должна в полной мере принимать участие в принятии решений; до настоящего времени развивающиеся страны не всегда были в полной мере представлены в некоторых важных международных экономических органах.

Организации и аппараты для содействия экономическому сотрудничеству будут бесполезными без международной политической согласованности. К сожалению, именно этого элемента согласия не хватает, а его отсутствие представляет собой угрозу для перспектив мирового развития. Новый мировой экономический порядок - порядок, при котором сильные и слабые смогут процветать в равной степени, - может быть разработан лишь на основе взаимной поддержки в справедливом распределении выгод.

^{12/} В числе примеров фигурирует и план Тамани по снижению скученности промышленных предприятий в Японии (см. К. Тамана, *Building a New Japan* (Portland, Oregon, International Scholarly Book Service, Inc., 1973)), содействие перемещению промышленности в районы, подверженные депрессии, в Соединенном Королевстве и Соединенном Штатах и перемещению доходов между провинциями в Канаде.

В. ВАЖНЫЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЗАИМЗАВИСИМОСТИ В ОБЛАСТИ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

Далее рассматриваются различные аспекты международной взаимозависимости, которые оказывают важное влияние на индустриализацию и которые необходимо учитывать в усилиях и достижениях международного экономического сотрудничества.

Экспорт готовых изделий развивающихся стран

Проблемы, стоящие перед международным сообществом и касающиеся экспорта готовых изделий развивающихся стран, являются, по-видимому, более злободневными, чем проблемы в других областях. Они обуславливаются тем фактом, что невозможно четко определить при средних сроках планирования расходы и доходы по отдельной программе содействия промышленному экспорту в развивающихся странах. Проиграют ли развитые страны и выиграют ли развивающиеся страны от такой программы? Или все страны получают чисто экономическую выгоду от более свободной и расширенной торговли, как это предполагается экономическими принципами? При долгосрочном планировании большинство экономистов согласилось бы с мнением, что международное сообщество в целом извлекло бы выгоду из более свободной и расширенной торговли. При среднесрочном планировании, по мере выравнивания международной экономической структуры, расходы пришлось бы на долю развитых стран и наиболее тяжело это отразилось бы на неэффективных или приходящих в упадок предприятиях. Таким образом можно установить, какие страны понесут максимум потерь в результате этого процесса (исходя из предположения, что не будет политического вмешательства в целях распределения этого бремени). Структурные изменения в развитых странах происходили бы в течение длительного периода времени и потребовали бы некоторого перераспределения доходов. При долгосрочном планировании доходы от расширения торговли распространились бы на всю экономику и невозможно было бы выделить какую-либо конкретную группу в качестве главных бенефициаров.

Показателем несовершенного характера нынешней международной системы в отношении развивающихся стран являются тарифные и нетарифные барьеры, структура международных рынков и политика ценообразования, применяемая на этих рынках. Другим доказательством является тот факт, что в настоящее время, как полагают, на долю транснациональных корпораций приходится более половины общего объема международной торговли готовыми товарами и что экспорт этих фирм увеличивается темпами, более чем в два раза превышающими темпы роста экспорта всех готовых товаров. Существенное увеличение экспорта готовых товаров из развивающихся стран потребовало бы устранения таких недостатков путем изменения курса политики как в развитых, так и в развивающихся странах.

В рамках нынешней несовершенной системы международной торговли развивающиеся страны сталкиваются с затруднениями в самом начале осуществления успешных экспортных программ. Развитые страны тоже страдают от этой системы. В развитых странах эти расходы падают в основном на народ в качестве потребителей. Некоторые торговые барьеры обеспечивают возможность продолжения работы приходящих в упадок или неэффективных предприятий в развитых странах. На внутренних рынках, где существует такая защита, новаторство и совершенствование не поощряются или вознаграждаются в полной мере и приспособление и условия мирового производства становятся все более затруднительными. Краткосрочные выгоды от такой практики подчеркиваются теми, кто наиболее пострадал бы от увеличения экспорта готовых товаров развивающихся стран. Однако расходы, связанные с этой практикой, отсчитываются редко.

Помимо усиления международной взаимозависимости стоимость структурного выравнивания в результате более свободной и расширенной торговли увеличивается, по-видимому, соразмерно для развитых стран. Тенденция к взаимозависимости усилит безотлагательность и необходимость устранения некоторых несовершенных видов торговой практики. В настоящее время многие экономические затруднения, наблюдаемые в развитых странах, являются отчасти результатом их нежелания содействовать увеличению объема промышленного импорта из развивающихся стран и приступить к программам структурного выравнивания. Это отношение находит отражение в структурной жесткости, высоких уровнях безработицы и затруднениях инфляционного порядка, которые столь обычны в настоящее время во многих развитых странах. В отдаленном будущем как развитые, так и развивающиеся страны взаимно заинтересованы в расширении экспорта готовых товаров из развивающихся стран.

Торговля готовыми изделиями между развивающимися странами

Полная ориентация на рост промышленности с ведущей ролью экспорта, который зависит от рынков развитых стран, какими бы важными эти рынки ни были, не может быть принята в качестве удовлетворительной или всеобъемлющей стратегии промышленного развития. Торговля между этими развивающимися странами полностью не используется. Неспособность развивающихся стран наладить между собой торговлю находит отражение в высоких тарифных и нетарифных барьерах, которые часто устанавливаются этими странами на импорт готовых изделий независимо от их происхождения.

Некоторые методы политики развивающихся стран также препятствуют торговле готовыми изделиями между развивающимися странами. Так, например, импорт готовых изделий развивающихся стран часто зависит от капитала или субсидий иностранной валюты в виде кредитов поставщиков или помощи развитых стран, сопровождаемой определенными условиями. Предприниматели некоторых развивающихся стран, производящие готовые изделия, могут поставлять свою продукцию на рынки других развивающихся стран, но они могут быть лишены такой возможности, поскольку данная отрасль торговли привязана лицензиями или кредитами к рынкам развитых стран. И в этом вопросе международное сотрудничество между развивающимися странами, а также между развивающимися и развитыми странами могло бы открыть новые рынки для экспорта готовых изделий из развивающихся стран.

Импорт готовых изделий развивающихся стран

Импорт готовых изделий развивающихся стран продолжает оставаться решающим фактором в процессе индустриализации этих стран. Способность многих развивающихся стран увеличивать инвестиции в производство готовых изделий и расширять его в большой мере зависит от их возможности получать необходимые импортные товары. За некоторым исключением (например, Аргентина и Индия), импорт средств производства в значительной степени обуславливает увеличение инвестиций. Проведенное недавно исследование по 28 развивающимся странам показало, что импорт средств производства составил 40% или более от вложений в основной капитал в начале 1960-х годов, и в 14 из этих стран эта доля увеличилась за последние десять лет. ^{13/}

Следует отметить некоторые общие последствия такого положения. Во-первых, тот факт, что национальная промышленность не может обеспечить большую долю потребности в промышленных инвестициях, означает, что значительная доля имеющейся иностранной валюты оказывается связанной и в течение неопределенного срока не может быть использована для этих целей. ^{14/} Во-вторых,

^{13/} "Industrialization and development: progress and problems in developing countries" (E/CN.3/L.61), p. 21.

^{14/} Связанная с этим проблема заключается в том, что преобладание импортных средств производства и оборудования означает, что у развивающейся страны остается меньше возможностей делать свой собственный выбор относительно вида производственной технологии, используемой в некоторых областях деятельности.

возможность развивающейся страны делать инвестиции может в очень большой степени зависеть от успеха ее экспортной программы. Таким образом, перспективы внутренних инвестиций в промышленности связаны с условиями зарубежного рынка и с видами тарифных и нетарифных барьеров, которые действуют на этих рынках. Если экспортные возможности страны серьезно затруднены, то программы инвестиций могут быть поставлены под угрозу.

Вообще говоря, увеличение возможности импорта имеет решающее значение для промышленного прогресса в развивающихся странах. Импортные возможности страны зависят от а) притока иностранных финансовых ресурсов (включая помощь) и от расходов, сопровождающих эти фонды; б) способности страны изменить состав своего импорта путем оказания предпочтения импорту средств производства и ограничения спроса на импорт несущественных товаров; и в) целого ряда разнообразных обстоятельств как внутреннего, так и международного характера, которые влияют на экспортную программу страны.

Вопросы, поднятые в предыдущих главах относительно влияния современных международных условий на платежный баланс развивающихся стран, относятся и к данной теме. Увеличение стоимости импорта источников энергии и промышленного сырья, а также увеличение объема импорта продовольствия будут ограничивать возможности этих стран импортировать то, что необходимо для промышленных целей. Международные действия по уменьшению таких трудностей положительно скажутся на возможности этих стран импортировать и улучшат их возможности делать инвестиции в промышленность.

Прямой формой конструктивных действий международного сообщества является направление в эти страны ресурсов по каналам помощи. Одна из главных тем доклада Пирсона касалась важной взаимосвязи между возможностью осуществлять импорт и притоками капитала в развивающиеся страны.^{15/} В связи с сегодняшними международными условиями возросла важность международной помощи развивающимся странам. Однако, как указывалось в главе V, перспективы увеличения помощи со стороны развитых стран неблагоприятны. Проблемы погашения внешней задолженности и помощи, сопровождаемой условиями, по всей вероятности, будут по-прежнему вызывать трудности. В этих обстоятельствах совместные действия развивающихся стран по расширению их экспортных и кредитных возможностей будут приобретать все большую важность.

Помощь по перестройке экономики

Вопрос оказания помощи по перестройке экономики достаточно подробно обсуждается в главе II. Общий вывод состоит в том, что программы помощи по перестройке экономики не смогли справиться с нарушениями в экономике, вызванными увеличением импорта. Однако имеется исключение. Примером может служить программа хлопчатобушальной текстильной промышленности в Ланкашире, которая оказала помощь рабочей силе и фирмам, вытесненным в результате импорта текстиля, поступившего главным образом из развивающихся стран. В последнее время в целях помощи по перестройке экономики в Японии, Швеции, Соединенных Штатах Америки и ЕСС большое внимание уделяется структурным изменениям, связанным с фирмами торговли.

^{15/} См. Partners in Development - Report of the Committee on International Development (New York, Praeger, 1969).

В конечном счете политика развитых стран в области помощи по перестройке экономики будет нуждаться в расширении и модификации не только в связи с импортной конкуренцией со стороны развивающихся стран, но и в связи с технологическим развитием, с соображениями по охране окружающей среды и с внутренними социальными проблемами. В ходе модификации этих программ развитые страны смогут использовать возможность предусмотреть такие меры, которые помогут осуществить экономическую перегруппировку, необходимость в которой вызвана увеличением объема импорта. Экономические доводы в пользу увеличения торговли вполне применимы не только к развивающимся, но и к развитым странам. Что касается развитых стран, то виды упомянутой политики оказания помощи по перестройке экономики представляют собой программы, которые гарантируют такое положение, при котором не только выгоды, но и расходы, связанные с увеличением объема торговли, будут делиться равномерно и при котором политика не будет определяться местными группами предпринимателей или сугубо национальными вопросами.

Многие экономисты считают, что успех программы помощи по перестройке экономики зависит в значительной степени от местных экономических условий (особенно от полной занятости). Хотя такой аргумент может иметь силу в рамках одного государства, программы оказания помощи по перестройке экономики нельзя рассматривать или составлять только с этой точки зрения. Проблемы платежного баланса и условия торговли используются для оправдания торговых ограничений и других несовершенных приемов; эти же проблемы оказывают влияние на выбор вида политики оказания помощи по перестройке экономики. Следовательно, при обсуждении вопроса помощи по перестройке экономики нельзя не учитывать международные аспекты.

Региональная экономическая интеграция

Принципы международной эффективности и справедливости применены и на региональном уровне. Планы региональной интеграции подходят для стран средних и малых размеров, где важную роль играют ограниченные размеры рынка и высокая производительность благодаря специализации.

Индустриализация является основным экономическим обоснованием региональной интеграции.^{16/} Можно отметить две второстепенные выгоды. Часто экономическая интеграция поощряет более рациональное формулирование экономической политики на национальном уровне. Она также может вносить решающий вклад в совместные политические и экономические действия по отношению к остальной части мира.

Традиционно при входе в экономическую интеграцию делался упор на уменьшение тарифов в либерализацию ввоза. Однако опыт показал ненадежный характер многих планов, которые основывались только на либерализации торговли в рамках сообщества и на внешних тарифных барьерах. Часто одной или более странам - участникам сообщества приходилось убеждаться в том, что они не удовлетворены долей своего участия в новой промышленной деятельности в рамках процесса интеграции. В некоторых случаях осуществление свободной торговли не сопровождалось изменениями в промышленной структуре, на что не рассчитывали надежды. А в других случаях либерализация торговли создавала определенную негибкость и неэффективность, что шло вразрез с национальными целями. И, наконец, объем расширения торговли, начиная с основы действующей промышленной структуры, может существенно ограничиваться в случае некоторых развивающихся стран. Большинство наблюдателей в странах - участниц сообщества придерживается общего мнения о том, что многие региональные планы не оправдали ни ожиданий.

^{16/} См. "The economic integration of developing countries and the function of joint industrial planning" (W/SS.54/L.64), p. 3.

Опыт подсказал необходимость изыскивать новые средства по координации национальных целей и распределения благ в региональных планах развивающихся стран. Решающей проблемой, особенно для наименее развитых стран, является формулирование плана интеграции, который приведет к справедливому распределению отраслей промышленности и благ. Хотя важность сравнительной выгоды принимается в расчет при определении вопроса о том, какие следует создавать отрасли интегрированной промышленности,^{12/} страны склонны придавать большее значение ожидаемым изменениям в их промышленных структурах, которые могут быть вызваны отраслями интегрированной промышленности. Проблемы, которые будут обсуждаться участниками планов по интеграции промышленности, выходят за рамки торговли и охватывают такие вопросы, как объем инвестиций, доход, а также создание занятости и технология.

Состав стран - участниц планов интеграции играет важную роль с точки зрения создания соответствующего равновесия между производительностью, с одной стороны, и распределением благ, получаемых от интеграции, - с другой. Для создания стабильной организации требуется соглашение, которое в удовлетворительной форме включало бы эти принципы. Естественно, этот процесс требует определенного согласования национальных целей, но точный характер соглашения будет зависеть от экономических особенностей участвующих стран. Слабые или наименее развитые страны, участвующие в плане интеграции, как правило, не будут представлять такого интереса для отраслей интегрированной промышленности, как их более развитые партнеры. Следовательно можно ожидать, что в плане по региональному сотрудничеству, основанном на принципе справедливости, более слабые страны будут получать больше выгод в относительных категориях, чем более сильные страны. В то же время имеются естественные пределы, до которых может быть применен принцип справедливости без нарушения стабильности региональной организации.

Примерами возможного сочетания эффективности и справедливости могут быть: справедливое распределение капиталовложений; справедливое разделение числа отраслей промышленности, предназначенных для различных стран, или дохода, поступающего от осуществления проекта; и устранение неравенства в уровнях дохода на душу населения и различий в темпах экономического роста. По существу, видимо, нет единого подхода, который мог бы служить основой для объективного измерения справедливого распределения благ, получаемых от интеграции. Часто используется та или иная форма регионального планирования как необходимое приложение к стихийной игре рыночных сил и к сравнительным преимуществам.

У каждой региональной организации имеются свои представления о том, какую форму должны иметь интегрированные отрасли промышленности. В дополнительных секторальных соглашениях Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ) предусматривается открытие региональных рынков в конкретных промышленных секторах. Центральноамериканский общий рынок (ЦАОР) пытается оказывать содействие новым отраслям промышленности путем тарифных протекций и поощрительного налогообложения, и отрасли промышленности распределяются на основе ряда переговоров, на которых принимается решение не строить второй завод в той или иной стране до тех пор, пока у каждой страны-участницы не будет построено по одному заводу в соответствии с положениями соглашения. Третий путь, применяемый организацией регионального сотрудничества для развития (РСД), - это создание предприятий на основе совместных целей. Гибкость - одна из главных черт организации регионального сотрудничества для развития, поскольку в соглашениях этой организации оговорено очень мало прав или обязательств. Включаемые в процесс интеграции отрасли промышленности требуют более крупных рынков, чем рынки, которые могут быть предоставлены любой страной-участницей. Единственное обязательство заключается в том, что сырьевые товары должны

^{12/} К отрасли интегрированной промышленности относятся новые виды промышленной деятельности, которые стали возможны благодаря слиянию национальных рынков.

поставляться по международным конкурентоспособным ценам; от стран-участниц не требуется предоставления тарифных преференций для предприятий, создаваемых на основе общих целей. Система промышленного лицензирования, применяемая в Восточноафриканском общем рынке (ЕАСМ), — четвертый подход к региональной интеграции. Одной из главных проблем, возникающих в рамках этой системы, была проблема внутрирегионального торгового обмена; она была решена путем создания системы перераспределения доходов от налогов наряду с налогами на передачу технологии в целях защиты конкретных отраслей промышленности в наименее развитых странах Восточноафриканского общего рынка.

Более последние новшества стран Андекой группы, с помощью которых была внедрена форма совместного промышленного планирования, представляют собой дальнейший шаг к реализации принципов эффективности и справедливости в рамках региона. Этот подход слишком новый, чтобы можно было сделать какие-то выводы, хотя он предлагает несколько перспективных возможностей. Практика совместного промышленного программирования инвестиций в ключевые отрасли промышленности была охарактеризована Комитетом по планированию развития как необходимый дополнительный элемент к либерализации торговли, цель которого — закрепить достигнутый успех.^{18/}

Промышленное планирование может иметь две формы: программы промышленного развития по секторам и программы рационализации. Секторальные программы применяются во внедряемых отраслях промышленности, имеющих первую очередность, в то время как программы рационализации касаются действующих отраслей промышленности в плане общей либерализации торговых барьеров. Совет стран-участниц Картахенского соглашения является субрегиональным органом, который располагает четко сформулированными полномочиями принимать решения и вносить предложения на рассмотрение представителей правительств. Совет ведает исключительно вопросами охраны субрегиональных интересов, и в соглашении тщательно конкретизируется указание относительно особого внимания к наименее развитым странам-участницам этого соглашения. Эти характерные черты, а именно гибкость в совместном планировании и программировании, а также равноправие могут обеспечить определенную степень стабильности, которой так часто не хватает в других мероприятиях, направленных на региональное сотрудничество.

Миграция рабочей силы, подготовка квалифицированных кадров и усовершенствование управления

Использование иностранной рабочей силы в промышленности стало широко применяться в развитых странах с рыночной экономикой, особенно в Европе. Международная миграция рабочей силы такого вида является результатом неравного экономического развития.

В краткосрочной перспективе принимающая страна, конечно, получает выгоду от импорта рабочей силы. Использование иностранных рабочих способствует поддержанию или увеличению темпов роста производства, создает дополнительную занятость благодаря ритмичной работе экономики и ее благоприятному влиянию на конкурентоспособность страны. Кроме того, считается, что эмиграция рабочих облегчает безработицу в той стране, откуда они прибывают, и помогает улучшить платежный баланс страны благодаря перечислению валюты.

Однако в отдаленной перспективе миграция рабочей силы создает много экономических и социальных проблем. Часто эмигрируют более образованные и более квалифицированные рабочие, а не истинно безработные. Перечисление валюты является также сомнительным благом для страны, на которой приезжает иностранная рабочая сила, поскольку эти перечисления способствуют импорту

иностранных потребительских товаров. В принимающей стране концентрация иностранных рабочих на низкооплачиваемых работах, их существование в условиях гетто, их ограниченные возможности для получения соответствующего образования часто вызывают предрассудки политического, экономического и этнического характера. В одной только Европе работают несколько миллионов иностранных рабочих,^{19/} многие из них работают нелегально и подвергаются беспощадной эксплуатации. В Соединенных Штатах, где существуют ограничения на приток неквалифицированной рабочей силы, число нелегальных рабочих-иммигрантов, как полагают, составляет несколько миллионов. За последнее время наблюдается общее омертвление позиции в отношении иммиграции рабочих в развитые страны, что ведет к ограничениям на въезд таких рабочих.

Все более осознается необходимость рационализировать миграцию рабочей силы в целях устранения ее негативных аспектов и реализации ее потенциальных выгод за счет более низких социальных издержек. По-видимому, важно прежде всего изучить спрос на иностранную рабочую силу и возможные пути ее использования. Что касается спроса на иностранных рабочих в обрабатывающей промышленности, возможно, уместно было бы изучить возможности для перемещения некоторых соответствующих обрабатывающих процессов в страны, где имеются излишки рабочей силы. Для увеличения потенциальной выгоды от временной миграции - приобретения специальности и трудового опыта в промышленно развитой стране - видимо, вполне можно добиться такого положения, чтобы мигрирующие рабочие поступали на работу и получали профессиональную подготовку в сферах деятельности и по специальностям, которые соответствуют нуждам стран, гражданами которых они являются. Было бы желательно, чтобы работодатели в развитых странах оплачивали реальные социальные расходы, связанные с содержанием иностранного рабочего, путем введения специального налога, размеры которого устанавливались бы в зависимости от используемого количества рабочих и служащих, причем эта выручка должна использоваться на покрытие расходов, связанных с созданием соответствующей социальной инфраструктуры для этих рабочих.^{20/}

Такие проблемы имеют отношение к промышленному развитию. Они указывают на необходимость иметь какую-то форму международного сотрудничества в вопросах планирования рабочей силы, приобретения специальностей и профессиональной подготовки. Массовая миграция рабочей силы по образцу девятнадцатого столетия уже не является целесообразной или разумной с социальной точки зрения. Действия международного сообщества, которые основывались бы на учете экономических и социальных расходов и благ, по приближению работы к рабочему, необходимы и были бы своевременны. Крайне необходимо также извлекать больше потенциальных благ из временной миграции рабочей силы, добиваясь того, чтобы она вела к приобретению иностранными рабочими соответствующими промышленными специальностями и опыта работы.

Повышение уровня технической квалификации и уровня управления развитой национальной промышленностью развивающихся стран - вот еще одна область, подходящая для принятия международных действий. Уже существуют программы сотрудничества на основе двусторонних и многосторонних соглашений, в соответствии с которыми отдельные отрасли промышленности в развитых странах

^{19/} Подсчеты количества мигрирующих рабочих дают разные цифры, поскольку нет общего определения понятия "иностранная рабочая сила" и поскольку существует значительный уровень нелегальной иммиграции. По подсчетам ЮНЭП и Европы за период с 1970 по 1972 гг. находилось 7 млн. иностранных рабочих и служащих; см. ЮНЭП, *Immigrant Employment Problems in Europe: Economic Aspects of World Economic Development in Europe, report II, Second European Regional Conference, Geneva, January 1974 (Geneva, 1973)*. По подсчетам ЕЭС, количество иностранных рабочих в 1972 г. составляло 4,4 млн., или почти 8% от общего числа рабочей силы пяти европейских стран, принимающих иностранных рабочих, и свыше 11% всей мужской рабочей силы; см. *World Economic Survey, 1973* (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 74.II.C.1), часть I, стр. 41.

^{20/} См. ЮНЭП, *Immigrant Employment Problems in Europe: Economic Aspects of World Economic Development in Europe, report II, Second European Regional Conference, Geneva, January 1974 (Geneva, 1973)*.

расширяет подготовку кадров непосредственно на производстве. Для того, чтобы развивающиеся страны смогли увеличить темпы кадров в мировой промышленности, они должны предпринять серьезные системы образования и занятости для технической и промышленной подготовки. Необходимо совершенствование обучения и подготовки кадров непосредственно на том же месте, каковы, также необходимо раскрыть и разнообразить.

Общая ответственность за подготовку кадров лежит на правительствах этих стран, но и вид промышленных специалистов обычно имеет конкретный характер, относящийся к определенным процессам. Вопрос заключается в том, в каких размерах промышленные операции, осуществляемые этими корпорациями, такие, как добыча или производство, коммерческие или некоммерческие, способствуют повышению квалификации местного населения. Это проводится в области наиболее широкие пределы значительными сопутствующими эффектами в области обучения рабочей силы для "развитой части экономики". Можно ли предположить, что развитие промышленности в развивающихся странах привлекает ли их к развитию кадровой политики?

Можно было бы рассмотреть новые и более эффективные пути обеспечения подготовки кадров непосредственно на предприятии для персонала на среднем уровне (заведущих инспекторов, мастеров, техников) в странах, уже достигших определенного уровня промышленного развития. Таким путем будет решаться трудный и заброшенный аспект международных программ подготовки кадров, который является решающим для расширения занятости и подготовки кадров.

Существует опасность того, что развивающиеся страны могут потерять часть своих наиболее талантливых кадров по мере того как между развитыми и развивающимися странами будет предприниматься процесс инвестирования в рабочую силу. Следует изыскать новые пути подготовки и расширения рабочей силы и обмена рабочим опытом, при помощи которых будут конкретно решаться проблемы такой утечки людских ресурсов из развивающихся стран.

Использование неформальных природных ресурсов

Современные знания относительно взаимосвязи между наличием ресурсов, экономическим ростом и индустриализацией указывают на необходимость предпринять новые национальные и международные меры по контролю за использованием ресурсов. С одной стороны, наличие всеобщие требования в отношении улучшения жизни народа путем ускорения развития наименее развитых стран и более справедливого распределения дохода среди всех стран и внутри стран. С другой стороны, угроза истощения ресурсов означает, что как страны-производители, так и страны-потребители должны взвешивать нужды сегодняшнего дня в сравнении с нуждами будущих поколений.

Пока еще нет единого международного мнения относительно путей разрешения этих проблем. Тем временем происходит постоянное повышение минимального уровня мировых потребностей в ресурсах и фактически темпов мирового потребления неисполненных природных ресурсов. В результате мирового спроса на эти ресурсы вопрос их использования превратился в крупную международную проблему. вполне уместно замечание о том, что должно быть определенное "выравнивание использования природных ресурсов на душу населения более богатой частью мира".²¹

²¹ Official Report of the Economic and Social Council, Fifty-seventh Session, Supplement No. 4, para. 107.

В связи с использованием природных ресурсов два вопроса являются самыми главными. Первый вопрос связан с правом владения и постоянным суверенитетом. Концепция постоянного суверенитета страны над природными ресурсами в настоящее время является повсеместно принятым принципом (см. резолюции 3201 (LVI) и 1803 (LVII) Генеральной Ассамблеи). Второй вопрос, который еще предстоит решить в рамках международного сообщества, касается темпов использования природных ресурсов и последствий их истощения. Международный характер рынков и виды технологий, используемой при добыче ископаемых, делают эту проблему более сложной, чем проблема постоянного суверенитета. Коротко говоря, соответствующий темп разработки природных ресурсов зависит от целей долгосрочного планирования той или иной страны и от успешного развития новых видов технологии добычи ископаемых. Национальные цели, по всей вероятности, не совпадут с потребностями международного сообщества в природных ресурсах и, в частности, с целями развитых стран. Следовательно необходимо устранить расхождение интересов между потребителями и производителями природных ресурсов.

Возможностям международного сообщества предлагать эффективные решения этих проблем мешает тот факт, что а) имеется относительно мало фактической информации по многим аспектам использования ресурсов; в) любые решения, хотя бы они и не будут влиять на планирование развития как на национальном, так и на международном уровнях и будут оказывать значительное влияние на нынешнюю политику правительства, на иностранные капиталовложения и на транснациональные корпорации, действующие в развивающихся странах.

Одним из первых шагов, которые могли бы привести к более плодотворным международным действиям, будет осуществление исследовательской программы, которая предоставила бы более надежную информацию относительно наличия, потребностей и степени истощения природных ресурсов. Такие исследования могли бы частично помочь избавиться от неопределенности, которая в настоящее время мешает международному сотрудничеству. Необходимо планирование национальных ресурсов, а также продолжение дискуссии на международном уровне, для того чтобы преодолеть расхождение интересов между производителями и потребителями, между развивающимися и развитыми странами и между ближайшими нуждами и нуждами будущего.

Что касается конкретно промышленности, то размеры вклада, который развитые страны в сотрудничестве с развивающимися странами вносят в создание новых производственных мощностей для переработки и преобразования природных ресурсов, будут зависеть от результатов исследования и международных дискуссий. Переносение определенных отраслей промышленности на развитых в развивающиеся страны имеет важные последствия для того вида нового международного экономического порядка, к которому призывает Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций (резолюция 3202 (LVI), раздел III). Взаимозависимость всех стран мира и национальные потребности в природных ресурсах могут привести к международному сотрудничеству в этой особенно важной области.

Снижение спроса и промышленная концентрация

Несовпадение национальных интересов в отношении проблем окружающей среды можно объяснить тем, что страны находятся на различных стадиях развития. Είναι естественно, что развивающиеся страны часто принимают во внимание общечеловеческие проблемы, связанные с массовой бедностью, неграмотностью, недостаточным обеспечением жильем и человеческими страданиями, которые являются основными признаками неудовлетворительных условий. Развитые страны с большей промышленной базой рассматривают проблемы загрязнения воздуха, воды и земли как проблемы окружающей среды. В отдаленном будущем спрос в отношении очередности развития стран в отношении проблем окружающей среды окажет влияние на международную экономическую структуру. Число и сложность переносимых величин, которые начнут действовать, но еще не дают возможности выделить тенденции на данной стадии.

Однако так же как и в области природных ресурсов, одна очевидная возможность заключается в перемещении определенных отраслей промышленности из развитых стран, сталкивающихся с проблемами окружающей среды, в развивающиеся страны с менее ограниченными отраслями промышленности, относительно чистой окружающей средой и с высокой концентрацией промышленных предприятий.

В общем, интерес к проблемам окружающей среды развитых стран подстегивается желанием установления нового экономического порядка; то есть перемещение отраслей промышленности в развивающиеся страны может в конечном счете оказаться положительным элементом, способствующим их индустриализации. Следующие три фактора относятся к рассмотрению этой проблемы на международном плане:

- а) Способность социально-экологической системы к поглощению загрязняющих веществ;
- б) Близость возобновляемых природных ресурсов и незагрязняющих источников энергии;
- в) Сохранение темпа роста международного транспортирования сырьевых материалов и источников энергии (например, природного газа).

Международное признание важности этих факторов могло бы привести к некоторому перемещению отраслей промышленности в развивающиеся страны.

Существует вероятность того, что возникнет, возможно, тенденция экспорта загрязнения из развитых в развивающиеся страны. При соответствующей подготовке со стороны развивающихся стран к разработке и применению кодекса нери в отношении окружающей среды можно было бы избежать или свести к минимуму воздействие этого отрицательного фактора. Там, где развитые страны предпочитают сохранять отрасли промышленности, вызывающие сильное загрязнение, обеспечивая при этом более строгий контроль за загрязнением, результат такой деятельности тоже может оказать влияние на международную экономическую структуру. Более строгий контроль за загрязнением вносит изменения в издержки производства и затраты на капиталовложения в развитых странах; поэтому могут возникнуть дополнительные возможности для конкурентов в развивающихся странах, где нет необходимости в строгом соблюдении защиты окружающей среды и где она может меньше стоить.

Более строгое международное соглашение по а) ряду принципов сокращения загрязнения, которые бы регулировали мировую промышленность, и по б) конструктивным действиям, которые бы учитывали промышленные интересы развивающихся стран наряду с проблемой промышленной концентрации в развитых странах, возможно дали бы толчок к общим усилиям в деле установления новой международной экономической структуры.

Транснациональные корпорации

В общем, международное значение транснациональных корпораций постоянно увеличивалось. Параллельно с этой тенденцией отмечался рост концентрации деятельности этих фирм в секторал обрабатывающей промышленности развивающихся стран. Их цели не обязательно могли быть совместимы со стратегией и политикой, принятыми развитыми или развивающимися странами. Позиция развивающихся стран в торговом балансе с транснациональными корпорациями является относительно более слабой, но обе экономические группы могли бы повлечь пользу на международном сотрудничестве в решении вопросов, которые возникают в связи с деятельностью этих фирм.

Примером международного действия, которое может оказаться выгодным, является создание таких групп, как Атлантическая группа развития для стран Латинской Америки и Корпорация частных инвестиций для Азии.^{22/} Назначение этих организаций заниматься совместными предприятиями с местными партнерами одновременно в нескольких странах. С течением времени доля собственности местных партнеров увеличивается путем перепродажи и сокращения объема капиталовложений. Корпорации этих стран подписываются на первоначальные акции группы, но подписана любой корпорацией ограничивается, чтобы не допустить приобретения ими контрольного пакета акций. Этот подход, вероятно, смягчает такие проблемы, как ослабление стимула и местным инвесторам и вывоз прибыли.

Сотрудничество между развитыми и развивающимися странами в деле улучшения качества и доступности информации по транснациональным корпорациям отвечает бы также взаимным интересам обеих экономических групп. Двусторонние налоговые соглашения являются одним из средств, которое непостоянно используется развивающимися странами. Такого типа соглашения обычно уже заключаются в целях сокращения числа юридических конфликтов при применении национального налогового законодательства; но ими обычно пользуются недостаточно в качестве средства получения и обмена информацией. Например, когда иностранная "дочерняя" компания в развивающейся стране продает свою продукцию в основном филиалу в развитой стране, обмен информацией между двумя странами по вопросам ценообразования при передаче технологии, распределения фиксированных накладных расходов и по другим подобным вопросам, которые касаются налогового обязательства иностранного предприятия, является как целесообразным, так и необходимым.

В дополнение к дальнейшему сотрудничеству на международном уровне более широкое сотрудничество между развивающимися странами принесло бы определенную пользу.^{23/} Экономические задачи развивающихся стран разнообразны, но они обычно включают задачу увеличения прибыли и сокращения стоимости приобретения иностранного капитала, получения информации и доступа к иностранным рынкам.

Можно было бы поощрять многонациональные (в отличие от транснациональных) корпорации, эксплуатируемые под совместным руководством ряда развивающихся стран для их взаимной пользы. Такие фирмы могли бы стать многообещающим средством распространения технической информации и опыта.

Сотрудничество в области согласования национальной политики развивающихся стран особенно с учетом транснациональных корпораций могло бы усилить позиции развивающихся стран на переговорах. Несмотря на трудности, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в ходе сотрудничества с этими корпорациями, продолжается конкуренция между этими странами из-за привлечения таких предприятий. Одним аспектом конкуренции является практика предложения будущему вкладчику различного рода уступок в форме временной отмены налогов, сокращения сроков амортизации, беспрепятственного импорта, гарантий внутренней монополии или даже в форме капитальных субсидий. Только в специфических условиях эти уступки увеличивают общий приток иностранного капиталовложения в развивающиеся страны. В некоторых предприятиях, например, в фирмах, которые пытаются искать новые пути новой стоимости обработки товаров для экспорта, эта практика может помочь делу увеличения общего притока капиталовложений в развивающиеся страны. Однако существует

^{22/} Эти организации подробно описывает Пьерон Ури в "The role of the multinational corporation" in *Prospects for Partnership*, Helen Hughes, ed. (Baltimore, Johns Hopkins Press, 1973), pp. 69-90. Автор рекомендует, чтобы развивающиеся страны поощряли эту деятельность путем содействия ей в предпочтительной форме в рамках иностранного капиталовложения.

^{23/} Для более широкого ознакомления с вопросом важности согласованного поведения см. Francisco Sotelo Vicuna, "El control de las empresas multinacionales", *Revista Internacional*, No. 33 (July-September 1973), pp. 106-128.

много отраслей промышленности, в которые вовлечены иностранные предприятия, и особенно транснациональные корпорации, где себестоимость является менее критической. Примеры включают отрасли промышленности, ориентированные на замену импорта, и отрасли промышленности, ориентированные на экспорт, обеспечивающие олигополистические рынки. В этих случаях маловероятно, чтобы конкуренция между этими странами в предоставлении освобождения от налогов и субсидий повлияла на общий приток капиталовложений в эти страны.

Хотя конкурирующие предложения развивающихся стран могут и не повлиять на общий приток фондов капиталовложений, распределение капиталовложений между этими странами может существенно измениться в результате этих уступок иностранным вкладчикам. Страна, которая не предложила определенной выгоды по сравнению с иностранными вкладчиками в соответствии с выгодами, предлагаемыми другими странами этого района, рисковала бы потерять свою долю иностранных капиталовложений.

Положение можно было бы облегчить путем сотрудничества между заинтересованными странами. Как правило, возникает проблема как региональная, которая могла бы решаться группами стран, расположенных, например, в южной части Азии, в восточной части Африки, в западной части Африки или в западной части Латинской Америки. Было бы хорошо, чтобы такие группы стран устанавливали и определяли те отрасли промышленности, в которых их деятельность имела тенденцию сводиться к нулю и ограничить использование субсидий и освобождение от налогов там, где это возможно.

Развивающиеся страны могли бы предпринять попытку достичь соглашения, может быть первоначально на региональной основе, по таким вопросам, как максимальные сроки временного освобождения от налогов, пределы стимулов при обложении корпораций подоходными налогами, пределы сокращения сроков амортизации, а также уровень и размер инвестиционных кредитов. Тарифные уступки тоже иногда используются в качестве специального стимула, и попытки достижения соглашения в этой области должны осуществляться параллельно с деятельностью по финансовой политике.

Технология

С 1950 года число потенциальных потребителей новой промышленной технологии значительно увеличилось. По мере ускорения процесса индустриализации развивающихся стран повысилась и способность этих стран к освоению широкого круга технических процессов, в том числе некоторых из самых последних и самых сложных.³⁴ Эта тенденция указывает на то, что передача технологии должна рассматриваться как международный общественный товар. Это экономическое понятие общественного товара может употребляться здесь в международном плане. Короче говоря, общественный товар является таким товаром, потребление которого одним человеком не сокращает его полезность (или выгоду) для другого человека. Например, рост национальной гордости в результате достижений в области освоения космоса и национальной престиж, связанный с некоторыми значительными достижениями в области промышленности, являются примерами национальных общественных товаров. Обычно отдельные индивидуумы не хотели бы нести расходы за такие товары, если бы они были уверены, что другие взяли бы на себя затраты. Без определенной более высокой власти, такой, как правительство, каждый ожидал бы, чтобы платили другие. Там, где число потребителей общественного товара небольшое, может не возникнуть необходимости для официального органа наблюдать за использованием такого товара. Однако, если количество потенциальных потребителей увеличивается, возникает необходимость в наблюдении со стороны более высоких властей (правительство в плане государства):

³⁴ Другой вопрос - могут ли отдельные развивающиеся страны позволить выделить самые современные виды технологий. Они могли бы это делать на специальной основе, хотя широкое приятие ряда этих процессов может противоречить другим их задачам. См. рассмотрение этого вопроса в главе III и VII.

Международное действие, которое можно было бы предпринять в области передачи технологии, изложено в Международной стратегии развития, предусматривающей программу, которая включала бы обзор международных конвенций по патентам (резолюция 2626 (XXV), пункт 64 Генеральной Ассамблеи). В этой программе рассматриваются также средства, способствующие доступу развивающихся стран к патентной и непатентной технологиям, и ускорение развития их местной технологии. Международное сообщество могло бы начать пересмотр законодательства по патентам и соглашениям по лицензированию, для того чтобы определить, как и где они направлены против развития промышленной технологии в развивающихся странах. По крайней мере, могли бы быть приняты меры для того, чтобы не допустить действий, которые обычно считаются ограничительными в самих развитых странах, или которые противоречат законодательству в развивающихся странах.

Развивающиеся страны, где национальная политика в области технологии является сходной, могут сотрудничать в региональных проектах с целью решения общих проблем в области технологии. Могли бы быть определены сырьевые материалы для нового или нетрадиционного использования, и могли бы быть созданы такие службы, как испытание, контроль за качеством и техническая документация для промышленности на региональной основе.^{25/} Могли бы также осуществляться совместные усилия в области исследования на региональной основе с целью создания местной технологии.

Все большее число развивающихся стран вводит законодательные меры для контроля за передачей иностранной технологии и сокращения финансового бремени импорта технологии и в то же самое время для укрепления своих возможностей в деле самостоятельного создания технологии. Первой работу в этой области проделала Япония. После Второй мировой войны Япония осуществляла стратегию, ограничивающую ввоз частного иностранного капитала и ввоз иностранного опыта в области технологии в большом, хотя и в выборочном и контролируемом масштабе. Следуя примеру Японии, страны Андской группы, Аргентина, Бразилия, Египет, Индия и Мексика в числе прочих ввели государственный контроль за закупкой иностранной технологии. Другие развивающиеся страны или региональные ассоциации, такие, как Ассоциация свободной торговли стран Карибского бассейна (САКИТА) в настоящее время рассматривают подобные меры.

До настоящего времени передача технологии широко осуществлялась через частные коммерческие каналы.^{26/} Многосторонние и межправительственные соглашения не использовались в таком же размере. Страны Андской группы показали пример этого последнего способа улучшения передачи технологии. Сектор металлообрабатывающей промышленности стран Андской группы был выделен как первоочередной вид деятельности в плане промышленного программирования, так как участие в развитии этого сектора рассматривалось в качестве жизненно важного для освоения технологии.^{27/} Новые программы, разработанные СЭВ и ЕЭС, включают деятельность по содействию региональной передаче технологии, и они могли бы служить руководством к международному действию.

^{25/} См. Industrial Research Institutes: Guidelines for Evaluation (издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 71.II.B.22).

^{26/} Частные коммерческие каналы рассматриваются в главе VII. Международное сотрудничество на уровне предприятия, включая передачу технологии, рассматривается в настоящей главе.

^{27/} См. "The economic integration of developing countries and the function of joint industrial planning" (E/AC.54/L.64), p. 25.

Промышленное сотрудничество на уровне правительств и предприятий

Стратегия экономического развития и политика индустриализации, которые определяются правительствами, оказывают влияние на выбор секторов, на которых следует сосредоточить внимание на относительно привлекательность того или иного изделия и на предпочтение, отдаваемое тому или иному типу межотраслевых связей.

Правительства развитых стран содействуют расширению промышленного сотрудничества различными путями, включая координирование финансовой помощи и видов технической помощи. Однако становится все более ясным, что этих усилий недостаточно. Тем не менее, есть признаки роста беспокойства по поводу промышленного сотрудничества. Например, во Франции в связи с подготовкой Седьмого плана проводятся исследования, цель которых - предугадать, каким было бы будущее отраслей промышленности Франции, если бы индустриализация развивающихся стран было отведено должное место. В Федеративной Республике Германии министерством по вопросу экономического сотрудничества недавно было проведено обследование немецких предприятий в целях стимулирования промышленного сотрудничества с развивающимися странами.

Помимо создания благоприятных условий для такого сотрудничества правительства могут рассмотреть осуществление больше прямых мер, которые поддержали бы тенденцию расширения сотрудничества. Например, можно было бы заключить соглашения в области промышленного, научного и технического сотрудничества между данной промышленно развитой страной и данной развивающейся страной. По своему характеру они могли бы быть аналогичны соглашениям между развитыми странами с рыночной экономикой и странами с централизованной плановой экономикой, которые в настоящее время заключаются все чаще и чаще.

Такие двусторонние соглашения могли бы охватывать все отрасли промышленности или определенные секторы, что привело бы к некоторой специализации производства между двумя договаривающимися сторонами. В них можно было бы предусмотреть подготовку технических кадров, предоставление стипендий, строительство научно-исследовательских учреждений, а также определить рамки, в которых могли бы заключаться детализированные соглашения на уровне предприятий. Между развитыми и развивающимися странами уже есть несколько случаев заключения таких соглашений на уровне секторов.

Хотя действия, предпринимаемые на уровне правительств по созданию благоприятной обстановки и соответствующих рамок для развития сотрудничества, имеют важное значение, реальный успех международного сотрудничества по-прежнему зависит от мер, принимаемых на уровне промышленных предприятий. Это находит свое отражение в промышленном сотрудничестве между странами с централизованной плановой экономикой и развитыми странами с рыночной экономикой, которое оживилось, когда стали проводить переговоры непосредственно между предприятиями.

Промышленное сотрудничество на уровне предприятий между развитыми и развивающимися странами все еще находится на начальной стадии; только время и опыт покажут, какие из многих возможных форм принесут максимум взаимных выгод. Однако следует иметь в виду, что в отличие от сотрудничества между развитыми странами в переговорах между предприятиями развитых и развивающихся стран участвуют партнеры, которые во многих отношениях неравны. Таким образом, правовые рамки, которые были разработаны для ведения переговоров и заключения соглашений между развитыми странами, возможно, придется пересмотреть, с тем чтобы учесть различное положение развивающихся стран.

Международные соглашения по субподряду являются важным видом соглашений на уровне предприятий, в котором участвуют два партнера. Если такие соглашения охватывают техническую помощь, предоставление необходимых инструментов, оборудования, сырья и финансовых средств, то это открывает более широкие возможности для расширения сотрудничества в будущем.

В этом отношении развивающиеся страны могли бы рассмотреть возможность оказания содействия отдельным соглашениям по субподряду, осуществляемым национальными фирмами, для того чтобы воспользоваться растущей во многих отраслях промышленности тенденцией (особенно в электронной промышленности) к развитию вертикальной специализации в рамках системы мировой торговли и производства. В развитых странах эта тенденция поощряется такими мерами, как положение 807 закона США о тарифах (который разрешает беспошлинный обратный ввоз американских товаров, вывезенных из страны в виде полуфабрикатов и доведенных до готовых товаров за границей); этим положением пользуются такие страны, как, например, Мексика, Гонконг и Корейская Республика. Соглашения должны выходить за рамки простого определения вклада, который должен быть внесен развивающейся страной. Одна из задач таких программ должна состоять в том, чтобы они вели к значительному увеличению производственных возможностей развивающейся страны путем заимствования опыта и обучения на практике.

В качестве многочисленных примеров сотрудничества между предприятиями можно также привести соглашения по лицензированию. Однако условия приобретения иностранной технологии и технической документации должны быть тщательно изучены, включая цены, срок контрактов, ограничение видов экспортной продукции и закупки сырья и полуфабрикатов у сторон, выдающих лицензии.

В разработке и принятии соответствующей политики, касающейся лицензий, чрезвычайно важную роль играют правительства развивающихся стран. Особое внимание следует уделить согласованию на международном уровне политики в области лицензирования. Некоторые правительства, например, правительство Мексики, уже приняли в этом отношении законодательные и организационные меры.

Между развитыми или между развитыми и развивающимися странами заключаются и другие виды соглашений на уровне предприятий в различных секторах, таких, как автомобильная, электронная, станкостроительная и текстильная отрасли промышленности. Они не ограничиваются поставками оборудования по соглашениям о совместных предприятиях, а предусматривают и обмен промышленными товарами в обоих направлениях. Они включают не только передачу технологии, но также передачу продукции и совместное пользование рынками. Эти соглашения долгосрочные и открывают возможности для дальнейшего углубления сотрудничества, когда партнер из менее развитой страны достигнет более продвинутой стадии индустриализации.

Можно привести большое число конкретных примеров осуществления международного сотрудничества посредством соглашений по субподряду и лицензированию. Соглашения на уровне предприятий, предусматривающие реэкспорт автотранспортных средств, деталей или сборочных узлов, являются обычной практикой. Типичными являются контракты между югославскими и итальянскими предприятиями относительно поставки деталей и узлов. Аналогичные соглашения были заключены между венгерскими предприятиями и заводами-изготовителями Австрии, Федеративной Республики Германии, Франции, Швеции и СССР. В Венесуэле дочерние предприятия иностранных фирм экспортируют автомобильные шасси и запасные части в Аргентину, Чили, Мексику, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты Америки.

В некоторых других странах, например, в Тунисе национальные промышленные предприятия (частные или государственные), имеющие соглашения по субподряду, стремятся распространить операции по субподряду на соседние страны в соответствии с региональной программой. В то же самое время в целях достижения экономической независимости одна из задач национального экономического планирования состоит в оказании содействия развитию торговли, охватывающей многие страны и регионы.

Было бы полезно создать механизмы и учреждения, с помощью которых можно было бы стимулировать сотрудничество между предприятиями. Такие механизмы представляли бы собой важный интерес для развивающихся стран, которые таким образом могли бы перешагнуть стадию, на которой они выступают в качестве пассивных получателей иностранной технологии и технической документации, и заняться адаптацией и исследованиями, которые они проводили бы по своей собственной инициативе.

Техническая помощь

В главах данного тома рассматривались изменения в международных промышленных связях и различные важные проблемы, ограничивающие промышленное развитие развивающихся стран. Были сделаны оценки и рекомендации, по которым потребуются действия со стороны правительств как развивающихся, так и развитых стран. По логике вещей такие предложения также имеют значение для технической помощи, цель которой - помочь промышленным секторам развивающихся стран.

На региональном уровне существует необходимость в осуществлении комплексного развития. В Оценке Международной стратегии развития, принятой в Кито, говорится, что "Комплексное развитие не может быть достигнуто путем осуществления частичных усилий в отдельных секторах экономики или социальной системы, оно может быть достигнуто только путем согласованного прогресса во всех аспектах ..., с тем чтобы содействовать созданию нового типа общества, ориентированного на быстрое развитие человечества". 28/

Значение нового порядка, по которому при оказании технической помощи первостепенное внимание должно уделяться комплексному развитию, прежде всего состоит в том, что в целях оказания помощи в выборе структурных реформ, которые одновременно окажут воздействие на все аспекты развития, необходимо будет всестороннее понимание экономических и социальных проблем страны. Наблюдавшаяся в прошлом безуспешность усилий, направленных на то, чтобы внести вклад в общее развитие социальной системы, частично объяснялась недостатками секторальной планирования и исследований некоторых развивающихся стран. Что касается промышленности, возмужает потребность проведения дальнейшего исследования и анализа, для того чтобы направить программы технической помощи по пути, который будет более совместим со справедливым распределением дохода и богатства, а также с социальной справедливостью и эффективностью производства, к чему призывает Международная стратегия развития.

Во-вторых, программы технической помощи - особенно программа, относящаяся к промышленности, - не могут игнорировать международные аспекты проблем, на разрешение которых они направлены. Хотя помощь, предоставляемая на многосторонней основе, может играть лишь ограниченную роль в деле создания нового международного экономического порядка, ее вклад может быть единственным в своем роде и полезным. Создание и функционирование системы консультаций и мер по выработке общей основы для принятия международных решений, оказывающих влияние на процесс индустриализации развивающихся стран, является важным видом деятельности, в которой помощь, предоставляемая на многосторонней основе, могла бы играть конструктивную роль. Параллельно с анализом типа страны, о котором говорилось выше, такой системе мог бы оказать услугу полезный и поддерживающий информационный анализ, проведенный на международном уровне. Для эти цели необходимы международные и секторальные исследования и прогнозы в области промышленности.

Пожалуй, оказание технической помощи промышленности, больше чем какому-либо другому сектору, вызывает наибольшее разочарование. Согласно докладу Организации Объединенных Наций, Докладу Джексона от 1969 года,^{29/} результаты технической помощи были ниже тех, которые могли бы быть достигнуты при существующих ресурсах, и далеки от того, что должно быть достигнуто в будущем. Короче говоря, эти неудачи можно объяснить тем, что существует неточное представление о том, что могла бы и что должна сделать промышленность. Процесс индустриализации считали синонимичным процессу развития и мало думали о том, каким образом техническая помощь в области промышленности должна отражать потребность в комплексном развитии.

Основной упор делался на микроэкономические проблемы (например, ликвидацию заборов, испытываемых той или иной фирмой в области поставок, или улучшение использования мощностей) или на поиски средств решения проблем на секторальном или национальном уровне. Эти усилия не всегда принимали во внимание более широкие аспекты комплексного развития или соображения международного порядка, которые неотделимы от данной проблемы и, следовательно, имеют прямое отношение к ее решению.

Короче говоря, существовала тенденция сосредоточивать техническую помощь в области промышленности на временных или специальных проблемах, касающихся особенностей технологии или производства. Необходимость улучшать торговые, технические и финансовые связи, а также более широкие социальные и политические вопросы игнорировались. Быстрый ход изменений в мировой промышленности делает этот недостаток более очевидным, чем когда-либо. Многие из рекомендаций по усовершенствованию технической помощи, - включая Доклад Джексона, - уже устарели и более неприменимы к промышленности.

^{29/} "A study of the capacity of the United Nations development system", vol. I (DP/5), p. 2.

включение

ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭКСПОРТА ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ^{а/}

Размер сектора обрабатывающей промышленности относится к наиболее возможным детерминантам деятельности в области экспорта готовых изделий. При всем остальном равном можно было бы предположить, что чем шире масштаб деятельности сектора обрабатывающей промышленности, тем больше будет объем экспорта готовых изделий. Размер сектора обрабатывающей промышленности обозначается $\frac{Y}{P}$.

Во-вторых, возможно, что объем экспорта готовых изделий может быть соотношен с долей обрабатывающей промышленности в общем доходе страны. В наиболее индустриальных и развивающихся стран выборочной группы часть дохода, поступающая от сектора обрабатывающей промышленности, обычно больше. Вообще можно было бы ожидать, что объем экспорта готовых изделий наиболее индустриальных развивающихся стран будет сравнительно больше, чем в остальных развивающихся странах. Для этой цели доля обрабатывающей промышленности в валовом внутреннем продукте обозначается $\frac{Y}{Y_1}$ ^{б/}.

Вопрос о расширении ассортимента или концентрации продукции в экспорте готовых изделий данной развивающейся страны является третьим соответствующим соображением, которое часто упоминается в предыдущих томах Обзора промышленного развития^{в/} и в Международной стратегии развития.^{д/} Короче говоря, ожидается, что развивающаяся страна, которая стремится расширить свою базу экспорта готовых изделий, будет реализовать больший объем экспорта, чем развивающаяся страна, которая сосредоточивается на экспорте лишь одного или нескольких видов готовых изделий. Коэффициент G_{11} , G_{11}^c , является типичным средством определения величины концентрации или расширения ассортимента экспорта для развивающейся страны i , и его вычисление приводится здесь.^{е/} Этот коэффициент будет ниже для стран, которые экспортируют большое число готовых изделий и основная часть общего экспорта которых не базируется на одном или нескольких видах продукции.

^{а/} Точка зрения, изложенная в этом анализе, близко совпадает с той точкой зрения, которая дана А. Х. М. Махфузур Рахманом в работе "Exports of Manufactures from Developing Countries" (Rotterdam, Rotterdam University Press, 1973).

^{б/} Хотя в свое собственное исследование Рахман включает эту переменную, он утверждает, что она, очевидно, не так показательна, как Y_m , если рассматривать факторы, ограничивающие предложение.

^{в/} См., например, Обзор промышленного развития, том V (публикация Организации Объединенных Наций, в продаже под № E.73.II.B.9) стр. 49.

^{д/} Резолюция Генеральной Ассамблеи 2626 (XXV), пункт 28.

^{е/} $G_{11}^c = 100 \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left(\frac{Y_i}{Y_1}\right)^2}{n}}$, где $\frac{Y_i}{Y_1}$ обозначает объем экспорта продукта i и Y_1 обозначает общий экспорт из страны i .

Аналогичным вопросом расширения ассортимента или концентрации экспорта является вопрос о диверсификации рынков. Например, развивающаяся страна может сосредоточить свою деятельность в области экспорта на одном или нескольких импортных рынках. И, наоборот, другие могут осуществлять программу экспорта готовых изделий, цель которой заключается в проникновении на различные импортные рынки. Поэтому был вычислен второй коэффициент $G_i^m = \frac{f_i}{G_i^m}$ с тем, чтобы вычислить распределение экспорта готовых изделий для развивающейся страны i между одиннадцатью странами-импортерами, включенными в данное исследование (список этих стран см. в главе II, таблица II.6). Чем больше расщеплен экспорт готовых изделий между этими рынками, тем меньше будет коэффициент.

Наконец, позиции правительств, нашедшие свое отражение в их промышленной и торговой политике, будут оказывать важное влияние на деятельность в области экспорта. Эти позиции часто определяют как стратегию развития, "ориентирующуюся на внешние факторы", так и стратегию, "ориентирующуюся на внутренние факторы". Разница в степени ориентации страны на внешние рынки может оказать глубокое влияние на положение в ее торговле. Была принята соответствующая переменная для исследования степени, в которой такая ориентация объясняет осуществление экспорта готовых изделий. Проще говоря, предположено, что число потоков экспортной торговли страны может служить в качестве величины ориентации на внешние рынки. Под потоком торговли понимается экспорт любого одного вида готового изделия (дается на уровне трех знаков) на любой один рынок. Сумма этих потоков затем дает величину желательного здесь индекса и обозначается N_i для развивающейся страны i .

Каждая из вышеприведенных шести переменных была включена в исследование за три различных года, 1965, 1968 и 1971. Ниже приводятся результаты регрессионного анализа, в ходе которого была предпринята попытка определить их важность при объяснении экспорта готовых изделий из 10 развивающихся стран, включенных в выборочную группу.

Было принято двойное логарифмическое соотношение и каждая из обсужденных выше переменных была прослежена путем регрессии на фоне экспорта готовых изделий из 10 развивающихся стран в 11 развитых стран с рыночной экономикой. Результаты за 1965 год указаны в таблице A.1.

$$f_i / G_i^m = 100 \sqrt{\left(\frac{X_{ij}}{X_i} \right)^2}, \text{ где } X_{ij} \text{ обозначает объем экспорта на рынок } j \text{ и } X_i \text{ обозначает}$$

общий объем экспорта из страны i .

г/ Эта переменная подробно изложена А. Х. М. Махфузур Рахманом, там же, особенно в главе 3.

н/ N_i - число X_{ij}^h , где X_{ij}^h означает экспорт продукта h в страну j . Эти данные охватывают все потоки торговли по МСТК и даются на уровне трех знаков, как определено в добавлении к главе II.

д/ Данные за 1968 год не были вычислены, а были прямо взяты из работы А. Х. М. Махфузур Рахмана, там же, который в свою очередь взял их из Commodity Trade Statistics (ST/STAT/SER.D).

✓ Вообще $\ln X = a + b \ln Y$.

ТАБЛИЦА А.1. УРАВНЕНИЯ РЕГРЕССИИ ЭКСПОРТА ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ, 1965 ГОД

Номер уравнения	a	Независимые переменные				Коэффициент корреляции	Величина-T
		I_2	I_1/I	Q^2	I		
1	3,40	1,03 (0,49)				0,60	2,12
2	4,68		2,12 (1,87)			0,37	1,33
3	21,16			-2,64 (1,46)		0,54	1,81
4	34,44				-5,71 (2,61)	0,61	2,19
5	5,97					1,33 (0,15)	9,04 ^{g/}
6	5,95	0,002 (0,249)				1,33 (0,20)	0,94 ^{h/}
7	4,82		0,43 (0,66)			1,29 (0,16)	0,95

^{a/} Используется общее уравнение: $\ln I = a + b_1 I_2 + b_2 I_1 + b_3 Q^2 + b_4 I$, где I обозначает стоимость экспорта готовых изделий и I_1 - величину независимой переменной, приведенной в таблице.

^{b/} Цифры в скобках обозначают допустимые ошибки коэффициентов регрессии.

^{c/} Показывает статистическую значимость на уровне достоверности в 99 процентов.

^{d/} R^2 - уточненный коэффициент детерминации.

Вначале были выполнены простые линейные регрессии, использующие фактический объем экспорта готовых изделий, I , в качестве зависимой переменной при размере сектора обрабатывающей промышленности, I_2 , и доле обрабатывающей промышленности, I_1/I , в качестве независимых переменных. Переменная I_2 дала лучшие результаты, хотя ни одна из переменных не являлась показательной с точки зрения статистики; I_2 объяснила лишь 36 процентов общих изменений в экспорте готовых изделий.

Затем были рассмотрены простые линейные регрессии, использующие оба коэффициента $Gini$ в качестве независимых переменных. Коэффициенты имели ожидаемый знак, хотя ни один не оказался показательным с точки зрения статистики. Концентрация рынков, Q^2 , дала несколько лучшее объяснение осуществлению экспорта готовых изделий на развивающихся стран, чем любая из трех остальных переменных.

Окончательное уравнение для данных за 1965 год дает результаты регрессии экспорта готовых изделий по I , числу потоков торговли, осуществленных каждой развивающейся страной. Эта переменная рассматривалась как индекс ориентации на внешние рынки, и были получены очень высокие

результаты. Ориентация на внешние рынки объясняет более 90 процентов изменений в экспорте готовых изделий.^{1/}

Были также проведены ряд других регрессий. Переменная торговли I была вначале прослежена на фоне пары переменных Y_2 и I , а затем на фоне пары переменных Y_2/I и I . В обоих случаях I является единственной статистически значимой переменной (см. результаты регрессии в таблице А.1). Важность ориентации на внешние рынки (I) остается стабильной, в то время как доля обрабатывающей промышленности в валовом внутреннем продукте (Y_2/I) и размер сектора обрабатывающей промышленности (Y_2) не оказывают влияния. Результаты подтверждают ту точку зрения, что ориентация на внешние рынки по праву имеет большое значение, независимо от наличия соображений в связи с предложением, при объяснении успеха программы экспорта готовых изделий.

На основании ранее опубликованных данных были вычислены те же самые регрессии за 1968 год.^{1/} Эти результаты были очень близки к результатам за 1965 год как с точки зрения объяснительной способности отдельных переменных, так и с точки зрения величин полученных коэффициентов регрессии.

Данные за один дополнительный год, 1971, были собраны и подвергнуты тому же самому анализу (см. таблицу А.2). Если провести сравнение этих уравнений с уравнениями по данным за 1965 год, то значимость ориентации на внешние рынки (I), как преобладающей переменной, усиливается. Вообще в каждом случае коэффициенты корреляции и величина T были несколько ниже, чем соответствующие цифры за 1965 год. Однако переменная I сохранила свою статистическую значимость на уровне достоверности в 99 процентов и объяснила свыше 64 процентов изменений в стоимости экспорта готовых изделий. Ни одна из остальных переменных не объяснила более 12 процентов изменений в зависимой переменной. Во всяком случае, в 1971 году переменная I оказалась в деле исследования даже более важной, чем в 1965 или в 1968 годах.

^{1/} Следует отметить, что связь между I индексом потока торговли, и Q^2 , индексом концентрации продукции довольно сильная. Уравнение регрессии было следующим: $\ln Q^2 = 4,65 - 0,20 \ln I$ при допустимой ошибке для коэффициента в 0,07 и $R = 0,72$. Этот результат имеет важное значение с точки зрения статистики. Он указывает на то, что чем больше число потоков торговли, тем больше диверсификация экспорта. Несмотря на этот результат, I оказалась гораздо лучшей объяснительной переменной для экспорта готовых изделий, чем Q^2 . Это указывает на то, что она по праву оказывает дополнительное влияние на успех экспортных операций.

^{1/} Данные опубликованы в цитируемой работе А. И. М. Махфузур Рахмана, там же, стр. 105, где дается подробный регрессионный анализ результатов за 1968 год.

ТАБЛИЦА А.2. УРАВНЕНИЯ РЕГРЕССИИ ЭКСПОРТА ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ, 1971 ГОД

Номер уравнения	Независимые переменные					Коэффициент корреляции	Величина-T
	a	I_1	I_1/I	I^2	I^3		
1	11,98	0,05 (0,44)				0,04	0,12
2	10,64		0,57 (1,24)			0,16	0,46
3	14,76			-0,63 (1,02)		0,21	0,62
4	5,40				-1,73 (1,67)	0,34	1,03
5	6,75					1,21 (0,30)	4,04 ^{2/}

^{1/} Используется общее уравнение: $\ln I = a + b \ln Y$, где I обозначает стоимость экспорта готовых изделий и Y - величину каждой из соответствующих переменных, приведенных в таблице.

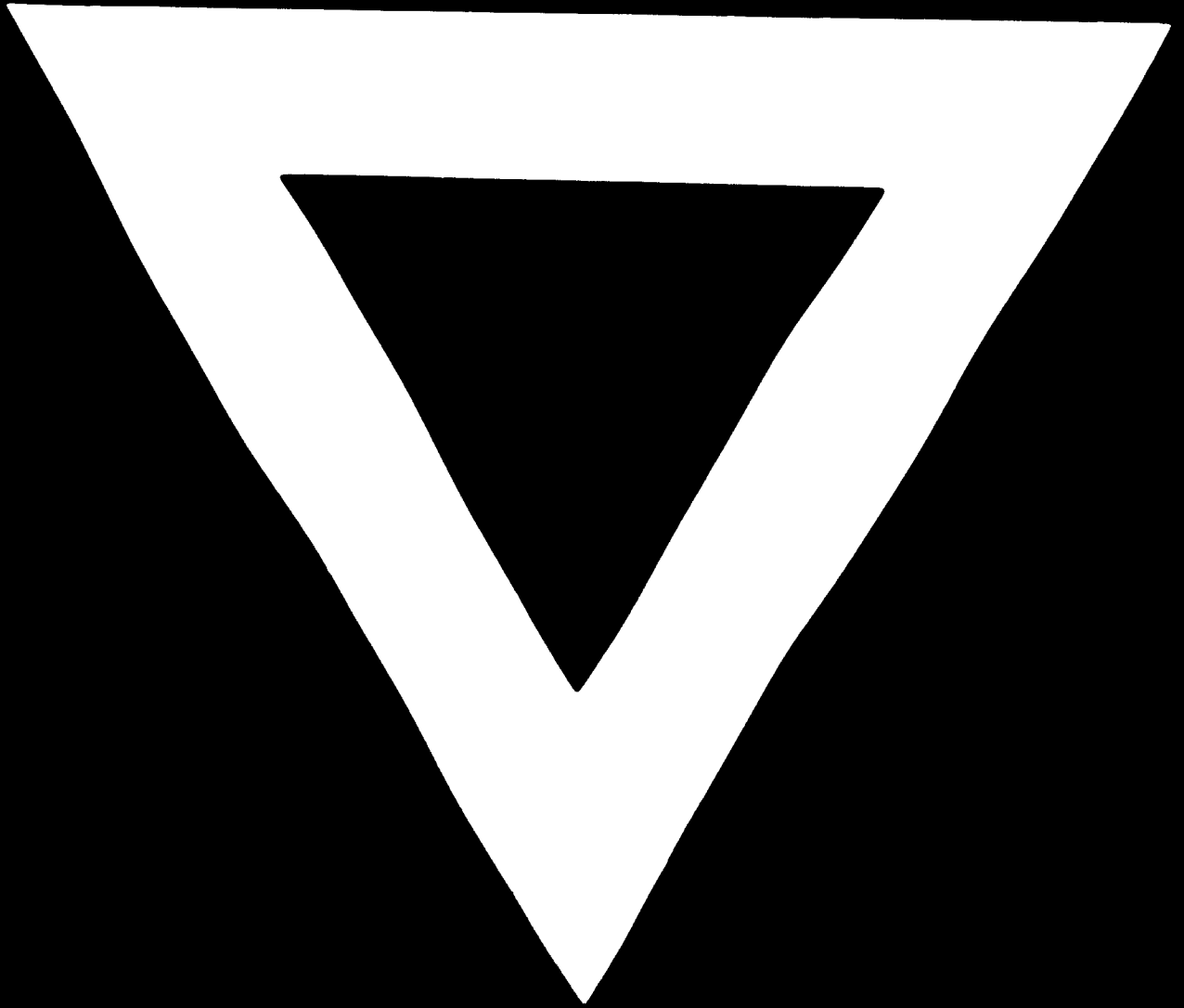
^{2/} Цифры в скобках обозначают допустимые ошибки коэффициентов регрессии.

^{3/} Показывает статистическую значимость на уровне достоверности в 99 процентов.

Поскольку переменная I является точным указателем ориентации на экспорт политики в области торговли и развития, то можно сделать вывод, что имеется вполне достаточно фактов, свидетельствующих о роли ориентации на внешние рынки при определении успешного развития экспорта.^{4/} Более того, хотя размер сектора обрабатывающей промышленности развивающейся страны может быть небольшим и/или уровень ее развития относительно низким, эти особенности не были указаны в качестве особых помех на пути успешного развития экспорта готовых изделий.

^{4/} Все не целесообразно проявлять осторожность при принятии активной программы содействия экспорту, даже в случае если практика показала, что это является главным аспектом в успешном развитии экспорта. Чрезмерная программа может привести к серьезным проблемам.





75.07.04