

*Перевод и подготовка книги к изданию осуществлены  
в рамках Программы европейского сотрудничества  
в области высшего образования ТЕМПУС*

Перевод с английского:  
Л.З. Зевин, Б.М. Митин, Л.П. Чихун, А.Я. Эльянов, С.М. Яковлев

Научная редакция перевода:  
С.М. Яковлев, Л.З. Зевин

Рецензенты:  
*кафедра "Экономическая теория" Института подготовки  
и повышения квалификации преподавателей гуманитарных и  
социальных наук и зав. кафедрой экономической теории  
Высшей школы экономики Р.М. Нуреев*

*Данное издание выпущено при поддержке издательства  
Центрально-Европейского университета (CEU Press)  
и Института "Открытое общество"*

Главный редактор издательства Н.Д.Эриашвили

**Тодаро М.П.**

Т50 Экономическое развитие: Учебник/Пер. с англ. под ред. С.М. Яковлева, Л.З. Зевина.  
— М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. — 671 с.  
ISBN 0-582-23160-4 (англ.)  
ISBN 5-85173-063-3 (русск.)

Это первый из зарубежных современных учебников, публикуемых на русском языке, посвященных вопросам экономического роста и развития стран, в которых живет более 2/3 населения мира и которые объединяются обычно термином *развивающиеся страны*. Анализируются факторы и условия экономического роста и развития, опыт наиболее известных стратегий и моделей экономического развития. Теоретический анализ подкрепляется рассмотрением экономической политики государств, направленной на социально-экономические реформы общества, структурную перестройку и обновление экономики.

Книга позволяет понять возможности и пределы применения теоретических положений экономикс к реальностям развивающихся стран, принципы выбора для них оптимальной экономической политики.

Учебник М. Тодаро удачно сочетает глубину теоретического анализа с популярностью изложения и может использоваться самым широким кругом читателей, интересующихся данной проблематикой.

ISBN 0-582-23160-4 (англ.)  
ISBN 5-85173-063-3 (русск.)

ББК 65.5

© Michael P. Todaro, 1977, 1981, 1985, 1989, 1994.  
This translation of Economic Development, Fifth Edition is published  
by arrangement with Addison Wesley Longman Limited, London  
© Экономический факультет МГУ, перевод, 1997  
© ЮНИТИ, оформление, 1997

# Оглавление

|   |    |
|---|----|
| Предисловие научного редактора перевода | 5  |
| Предисловие к пятому изданию            | 8  |
| Предисловие к первому изданию           | 11 |
| Благодарность                           | 12 |
| Введение                                | 13 |

## **Часть I. Принципы и концепции 17**

### **Глава 1. Экономика, институциональные системы и развитие: глобальная перспектива 18**

|   |           |
|---|-----------|
| Как живут другие три четверти мира  | 18        |
| Экономикс и экономика развития  | 21        |
| Экономика как социальная система: необходимость выхода за рамки экономикс | 27        |
| Что мы имеем в виду под термином "развитие"                               | 28        |
| Краткое содержание и выводы   | 32        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Бразилии</b>                         | <b>34</b> |

### **Глава 2. Структурные различия и общие характеристики развивающихся стран 40**

|  |           |
|--|-----------|
| Классификация развивающихся стран                | 41        |
| Экономическая структура стран Третьего мира      | 46        |
| Общие характеристики развивающихся стран         | 51        |
| Выводы   | 65        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Нигерии</b> | <b>66</b> |
| <b>Приложение 2.1</b>                            | <b>70</b> |
| <b>Приложение 2.2</b>                            | <b>76</b> |

### **Глава 3. Теории развития: сравнительный анализ 77**

|  |           |
|--|-----------|
| Ведущие теории экономического развития: четыре подхода | 78        |
| Теория линейных стадий                                 | 79        |
| Модели структурных преобразований                      | 82        |
| Революционная теория внешней зависимости               | 88        |
| Ложная парадигма развития                              | 90        |
| Неоклассическая контрреволюция                         | 91        |
| Новая теория роста: появление пятого подхода           | 94        |
| Теории развития: примирение противоречий               | 96        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Индии</b>         | <b>98</b> |

### **Глава 4. Рост в прошлом и современное развитие: уроки и противоречия 103**

|  |            |
|--|------------|
| В погоне за ростом   | 103        |
| Экономический анализ роста: капитал, труд и технология                                 | 104        |
| Исторический опыт: шесть характеристик современного экономического роста по С. Кузнецу | 108        |
| Ограниченная применимость исторического опыта: различия в стартовых условиях           | 112        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Кении</b>   | <b>117</b> |
| <b>Сравнительное страновое исследование. Южная Корея и Аргентина</b>                   | <b>122</b> |

## **Часть II. Внутренние проблемы и политика 127**

### **Глава 5. Рост, бедность и распределение дохода 128**

|   |     |
|---|-----|
| Противоречия роста  | 128 |
| Основные концепции: распределение доходов по размеру и источникам | 130 |

|  |            |
|--|------------|
| Обзор эмпирических данных: неравенство и абсолютное обнищание в странах Третьего мира  | 137        |
| Экономические характеристики групп бедности  | 144        |
| Женщины и бедность   | 145        |
| Доходы, рост и масштабы бедности: гипотеза Кузнецца и другие исследования  | 147        |
| Изменение целей развития: экономический рост и улучшение распределения дохода  | 150        |
| Роль экономического анализа: перераспределение через рост  | 151        |
| Возможные варианты политики: главные выводы  | 157        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Бангладеш</b>   | <b>162</b> |
| <b>Глава 6. Рост населения и экономическое развитие:</b>   |            |
| <b>причины, последствия и полемика</b>   | <b>168</b> |
| Основная проблема: рост населения и качество жизни   | 169        |
| Рост населения: прошлое, настоящее и будущее   | 169        |
| Демографическая трансформация  | 177        |
| Причины высокой плодовитости в развивающихся странах: мальтузианская и семейная модели   | 179        |
| Последствия высокой плодовитости: несовместимые точки зрения   | 188        |
| Цели и пути достижения согласия  | 194        |
| Некоторые политические подходы   | 195        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Китая</b>   | <b>201</b> |
| <b>Глава 7. Безработица: проблемы, масштабы и подходы к решению</b>  | <b>207</b> |
| Занятость: некоторые основные проблемы   | 207        |
| Масштабы безработицы в Третьем мире: факты и концепции   | 209        |
| Модели занятости   | 216        |
| Заключение   | 223        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Египта</b>  | <b>224</b> |
| <b>Глава 8. Урбанизация и миграция из сельской местности в города.</b>   |            |
| <b>Теория и политика</b>   | <b>230</b> |
| Миграция и урбанизация: двуединая проблема   | 230        |
| Городская безработица  | 240        |
| Миграция и развитие  | 242        |
| Внутренняя миграция в развивающихся странах: некоторые общие положения   | 244        |
| Формирование экономической теории миграции из сельской местности в города  | 245        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Мексики</b>   | <b>255</b> |
| <b>Глава 9. Трансформация аграрного сектора и комплексное развитие</b>   |            |
| <b>сельской местности</b>  | <b>261</b> |
| Необходимость прогресса в сельском хозяйстве и комплексного развития деревни   | 261        |
| Стагнация и рост сельского хозяйства в 1950–1990 гг.   | 263        |
| Структура аграрных систем Третьего мира  | 267        |
| Важная роль женщин   | 279        |
| Экономика развития сельского хозяйства: трансформация от крестьянского натурального хозяйства к специализированному товарному фермерству | 281        |
| К стратегии комплексного развития аграрного сектора: некоторые основные положения  | 287        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Республики Гана</b>   | <b>292</b> |
| <b>Глава 10. Окружающая среда и развитие</b>   | <b>300</b> |
| Экономикс и окружающая среда   | 300        |
| Окружающая среда и развитие: основные проблемы   | 301        |
| Масштабы деградации окружающей среды: краткий статистический обзор   | 305        |
| Комплексное развитие сельской местности и окружающая среда: жизнь двух деревень  | 307        |
| Традиционные модели экономики окружающей среды   | 309        |
| Развитие городов и среда обитания  | 316        |
| Необходимость реформ   | 321        |

|  |            |
|--|------------|
| Среда обитания: проблемы уничтожения влажных тропических лесов и парниковый эффект | 322        |
| Политика развивающихся и развитых стран  | 324        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Пакистана</b>                                 | <b>329</b> |
| <b>Глава 11. Образование и развитие</b>  | <b>334</b> |
| Образование и человеческие ресурсы   | 334        |
| Образование в развивающихся регионах   | 336        |
| Дискриминация по половому признаку. Женщины и образование                          | 341        |
| Экономика образования и занятость  | 342        |
| Образование, общество и развитие: некоторые проблемы                               | 348        |
| Выводы и предложения: возможные варианты политики в области образования            | 356        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Малайзии</b>                                  | <b>360</b> |
| <b>Сравнительное страновое исследование. Бангладеш и Нигерия</b>                   | <b>367</b> |

### **Часть III. Международные проблемы и политика 373**

|   |            |
|---|------------|
| <b>Глава 12. Теория торговли и опыт развития</b>  | <b>374</b> |
| Значение международной торговли и финансов  | 374        |
| Пять основных вопросов о торговле и развитии  | 376        |
| Значение торговли для развития: статистический обзор  | 377        |
| Традиционная теория международной торговли  | 385        |
| Критика традиционной теории свободной торговли в свете опыта Третьего мира  | 392        |
| Некоторые выводы по проблемам торговли и экономического развития: границы теории                                      | 403        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Южной Кореи</b>  | <b>407</b> |
| <b>Глава 13. Международные финансы, долги Третьего мира и противоречия макроэкономической стабилизации</b>            | <b>413</b> |
| Счета платежного баланса  | 414        |
| Финансирование и сокращение дефицита платежного баланса: первоначальные меры  | 418        |
| Кризис внешней задолженности Третьего мира  | 421        |
| Попытки смягчения макроэкономической нестабильности, политика стабилизации МВФ и ее кризис                            | 431        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Венесуэлы</b>  | <b>437</b> |
| <b>Приложение 13.1. Краткая история Международного валютного фонда и Всемирного банка</b>                             | <b>442</b> |
| <b>Глава 14. Дискуссия о целях торговой политики: поощрение экспорта, замещение импорта, экономическая интеграция</b> | <b>448</b> |
| Стратегия торговли для развития: поощрение экспорта и замещение импорта   | 449        |
| Выводы и заключение: оптимисты и пессимисты   | 468        |
| Согласование аргументов: факты и консенсус  | 470        |
| Торговля Юг—Юг и экономическая интеграция: ориентация вовне и вовнутрь  | 472        |
| Торговая политика развитых стран: необходимость реформ  | 476        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Ямайки</b>   | <b>480</b> |
| <b>Приложение 14.1</b>  | <b>486</b> |
| <b>Глава 15. Прямые иностранные инвестиции и иностранная помощь: противоречия и перспективы</b>                       | <b>488</b> |
| Международные потоки финансовых ресурсов  | 488        |
| Частные прямые иностранные инвестиции и транснациональные корпорации  | 489        |
| Транснациональные корпорации: размеры, структура и тенденции развития   | 490        |
| Иностранная помощь: дискуссия о ее роли в развитии  | 500        |
| Заключение: на пути к выработке новой концепции помощи  | 510        |
| <b>Страновое исследование. Экономика Уганды</b>   | <b>512</b> |
| <b>Сравнительное страновое исследование. Таиланд и Филиппины</b>  | <b>518</b> |

## **Часть IV. Возможности и перспективы 525**

### **Глава 16. Планирование, рынки и роль государства 526**

- Мифы планирования 526
- Природа планирования развития 527
- Причины планирования в развивающихся экономиках 529
- Содержание планирования: некоторые базовые модели 531
- Кризис планирования: проблемы выполнения и провалы планов 539
- Провалы государства и возрождение приоритета рынка над планом 544
- Социокультурные предпосылки и экономические императивы рыночной экономики 546
- Планирование развития и государство: заключительные замечания 550
- Страновое исследование. Экономика Филиппин 553**

### **Глава 17. Финансовые системы и налоговая политика 558**

- Мучительный путь к макроэкономической стабильности 558
- Финансовые системы и кредитно-денежная политика 559
- Роль центральных банков 562
- Реформы финансовых систем Третьего мира 568
- Налоговая политика в интересах развития 569
- Государственное управление: самый дефицитный ресурс 576
- Государственные предприятия: реорганизация и приватизация 579
- Военные расходы и экономическое развитие 582
- Страновое исследование. Экономика Тайваня 587**

### **Глава 18. Критические проблемы 1990-х годов 592**

- Глобальная взаимозависимость 592
- Угроза глобального кризиса окружающей среды: парниковый эффект и разрушение озонового слоя атмосферы 593
- Экономический кризис в африканских странах, расположенных южнее Сахары 600
- Экономическая трансформация в странах Восточной Европы и бывших республиках Советского Союза: ее влияние на помощь развитию странам Третьего мира 603
- Глобализация и международная финансовая реформа 605
- Выводы и некоторые заключительные замечания 607
- Страновое исследование. Экономика Саудовской Аравии 609**
- Сравнительное страновое исследование. Чили и Польша 613**

### **Словарь понятий и терминов 622**

# Предисловие научного редактора перевода

Современное экономическое образование в России получило еще одно пополнение: совместными усилиями Экономического факультета МГУ и издательского объединения "ЮНИТИ" издан русский перевод учебника «Экономическое развитие» профессора Нью-Йоркского университета Микаэля Тодаро, известного в данной области экономики теоретика, практика и педагога.

О популярности этого учебника в университетах мира свидетельствуют множество изданий на английском языке и переводы на многие другие языки. (Сейчас готовится очередное издание этого учебника.) «Экономическое развитие» М.Тодаро признается многими экономистами одним из лучших учебников по данной проблематике. Одно из многих его достоинств — определенная универсальность: структура учебника позволяет успешно работать с ним студентам, как хорошо знакомым с основами курса «Экономикс», так и делающим только первые шаги в его изучении. Другое очень важное достоинство учебника — наличие обширного сравнительного материала как в страновом, так и в проблемных разделах.

Учебник посвящен вопросам экономического развития стран с несовершенными рынками и неразвитыми рыночными структурами, значительной ролью государства в экономике, т.е. проблемам развития группы стран, в которых более 2/3 населения мира и которые обычно называются *развивающимися*.

В 60—70-е годы этот предмет привлекал к себе большое внимание многих ученых в СССР, публиковались многочисленные исследования, издавались и соответствующие учебники. Однако эти учебники, так же как и все другие учебники того времени по социально-экономическим дисциплинам, страдали типичным пороком — не отражали в полной мере наработки, достигнутые в данной области зарубежными специалистами.

В 90-е годы в нашей стране вообще не был создан ни один учебник по экономическому развитию, сопоставимый по качеству с зарубежными и, насколько нам известно, ни один из современных зарубежных учебников по данной проблематике не переводился на русский язык.

Как следствие учебный курс, посвященный проблемам теории и политики, экономического развития, не часто стал встречаться в перечне курсов, предлагаемых студентам в рамках отечественного экономического образования, хотя во всех ведущих зарубежных университетах и даже бизнес-школах экономическое развитие обязательно представлено целым рядом учебных курсов. Но особенно актуален этот курс для студентов из стран с переходной экономикой.

Преподавание дисциплины «Экономическое развитие» в зарубежных университетах имеет свою историю, отражающую эволюцию как самого предмета, так и учебной дисциплины. Сложившееся вначале как составная часть экономической теории, экономическое развитие постепенно оформилось в самостоятельную область экономической науки, выходящей за рамки экономикс; в последнее время из него выделился ряд более конкретных дисциплин и курсов.

Проблемы экономического развития более 140 стран мира (бывших колоний, полуколоний и зависимых территорий), наряду с общими для современной экономической теории положениями, имеют ряд особенностей и специфических

черт. Острая необходимость в понимании этих особенностей и черт возникла в послевоенный период, когда разрушилась колониальная система и бывшие зависимые территории приобрели политическую самостоятельность. Постепенно начали складываться отдельные фрагменты экономической науки, посвященные проблемам экономического роста большой группы стран, весьма разнообразных по уровню развития, социального устройства, исторических традиций, размеров территории, численности населения, наделенности природными ресурсами и т. п.

К началу 70-х годов в мире сформировалось понятие «экономическое развитие», которое выходило за рамки применяемого до этого времени термина «экономический рост». Оно не ограничивало анализ традиционными для теории рыночного хозяйства экономическими факторами роста, но включало в анализ институциональную, социальную, политическую структуру развивающихся стран, и в частности проблемы равенства и распределения доходов, уровня жизни и социальной организации общества, стратегии внешней торговли и методы урегулирования внешнего долга развивающихся стран, экономической помощи развитых стран развивающимся, специфики интеграции бедных стран в мировое хозяйство и многие другие.

Понимание этих проблем и знание путей их решения имеют исключительно важное значение для постсоветской России и стран СНГ. Во-первых, большинство стран этого региона являются развивающимися по принятым в экономической теории и международной практике критериям; во-вторых, Россия поддерживает экономические связи с несколькими десятками развивающихся стран, многие из них были крупными торговыми партнерами бывшего Советского Союза; в-третьих, развивающиеся страны в обозримом будущем — наиболее перспективные рынки сбыта российской промышленной продукции.

Глубоко и в то же время популярно в учебнике рассматриваются условия, факторы и модели экономического развития стран, объединяемых термином «развивающиеся», принципы и опыт осуществления экономической политики, направленной на реализацию экономических и социальных реформ общества, его устойчивое развитие. Представляется важным, что учебник «Экономическое развитие» дает возможность углубить не только понимание соответствующих разделов теории рыночной экономики, но и ее применение к реальностям развивающихся стран, он также может быть продуктивно использован при изучении закономерностей развития стран с переходной экономикой.

Исключительно полезным для студентов, преподавателей, ученых и практиков будет содержащийся в книге теоретический анализ многих проблем, крайне актуальных сейчас для России: от анализа факторов экономического роста, стратегии и моделей развития до выбора экономической политики государства по осуществлению финансовой стабилизации и структурной перестройки экономики с целью ее реформирования.

*Перевод учебника «Экономическое развитие» на русский язык осуществлен в рамках Проекта международного сотрудничества по Программе ТЕМПУС, реализуемого Экономическим факультетом МГУ и тремя европейскими университетами: Лондонской школой экономики (Англия), Университетом Париж-1 Сорбонна (Франция) и Университетом Тилбург (Нидерланды).*

Цель Проекта — модернизация экономического образования в российском университете и сближение его с образованием, предоставляемым в данной области ведущими университетами в мире. Наряду с переподготовкой преподавателей, подготовкой новых учебных курсов и учебного материала, совершенствованием материально-технического и информационного обеспечения в рамках Проекта был определен ряд учебников, перевод которых на русский язык способствовал бы ликвидации «белых пятен» в обеспечении экономического образования в России современными актуальными учебниками. Следует добавить, что на Экономическом факультете МГУ уже несколько лет читается учебный курс по экономическому развитию.

Мы надеемся, что издание в России перевода учебника Микаэля Тодаро «Экономическое развитие» будет способствовать развитию экономического образования в нашей стране и послужит импульсом для отечественных теоретических разработок в этой области экономики.

**Сергей Яковлев,**  
канд. экон. наук.,  
координатор Программы ТЕМПУС  
на Экономическом факультете МГУ

*Научно-вспомогательная и организационная работа:*

*В. Красков, В. Лукьянова, Л. Козыревская*



# Предисловие к пятому изданию

## Дополнения и изменения по сравнению с предыдущими изданиями

80-е годы стали для менее развитых стран тяжелым испытанием. Многие наблюдатели называли этот период потерянным для развития. В большинстве стран Латинской Америки и Африки, в ряде стран Азии доходы на душу населения и реальная заработная плата неуклонно снижались. В начале 90-х годов тенденция сохранилась, и надеждам Третьего мира на возобновление развития был нанесен тяжелый удар глобальным спадом производства и непомерным бременем накопленной внешней задолженности. Еще большее воздействие на мировую экономику оказали радикальные преобразования в бывшем Советском Союзе и странах Восточной Европы, избавившихся от гнета коммунизма и начавших долгий, тяжелый путь к политической демократии и рыночной экономике.

В это же время в рамках Европейского Союза шло формирование единой экономической структуры, а проблемы создания крупных региональных торговых блоков в Северной Америке и в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) стали объектом интенсивных переговоров. Провозглашается "новый мировой порядок". Однако бедные страны и в этом новом мире чувствуют себя неуютно. Высказываются опасения, что окончание холодной войны приведет к переключению части иностранных инвестиций и помощи с развивающихся стран на новые демократические режимы в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе.

Все это убеждает нас, что наступило время пересмотреть содержание книги. Произошло много новых важных событий, возникли новые проблемы, возможности и опасности. Об их влиянии на экономику развивающегося мира много пишут и ведут дискуссии. Однако коренные проблемы — массовая нищета, быстрый рост населения, углубляющееся неравенство, запущенный аграрный сектор, перенаселенность городов, неэффективность государственного и частного секторов национальной экономики — остаются такими же актуальными, какими они были и в 1977 г., когда эта книга впервые увидела свет.

В этом издании свою задачу мы видели в том, чтобы соединить наиболее ценный, по нашему мнению, материал из предыдущих изданий, посвященный фундаментальным проблемам и адекватной им политике, с самыми важными новыми явлениями, воззрениями и информацией. С этой целью приведем некоторые наиболее существенные изменения.

1. Новая большая глава "Окружающая среда и развитие" посвящена взаимосвязи окружающей среды и развития, включая такие проблемы, как бедность, население, урбанизация, сельское хозяйство и деформация в мировом хозяйстве. Наряду с новыми данными, постановкой ключевых проблем и предложением альтернативных вариантов политики по их разрешению глава также анализирует использование общественной собственности, цену общественных благ (и потерь), экологические аспекты частнопредпринимательской рыночной деятельности. Весь комплекс проблем рассматривается в контексте реальных тенденций развития мирового хозяйства.
2. В конце каждой из 18 глав дается краткое (2—3-страничное) исследование основных характеристик и проблем одного из ведущих государств Третьего мира (например, Бразилии, Индии, Нигерии, Мексики, Кении, Китая, Филиппин и Южной Кореи). Этот материал дает студентам представление о главных экономических характеристиках крупных стран развивающегося мира. В предыдущих изданиях такой вспомогательный материал часто отсутствовал. Более того, каждое страновое исследование подобрано таким образом, что служит отражением и иллюстрацией специфических проблем, рассматриваемых в соответствующей главе. Например, для Китая это — население, для

Бангладеш — бедность, для Ганы — сельское хозяйство, для Венесуэлы — внешний долг, для Южной Кореи — мировая торговля.

3. В дополнение к исследованиям по 18 странам в конце каждой из четырех частей книги приводится новое *сравнительное исследование*. В нем материал раздела "накладывается" на две развивающиеся страны — одну, сравнительно успешно справляющуюся с рассматриваемыми критическими ситуациями и проблемами, и другую, делающую это с меньшим успехом. Например, в конце первой части "Принципы и концепции" проводится сравнение между Аргентиной и Южной Кореей с целью иллюстрации достигнутых ими результатов и понесенных потерь в результате применения четырех различных подходов к развитию, обсужденных в гл. 3 "Теории развития". В конце второй части сопоставляются результаты политики борьбы с бедностью в Бангладеш и Нигерии. Подобным же образом в третьем разделе проводятся сравнения и оценки результатов торговой политики Таиланда и Филиппин и в четвертом — стратегии приватизации в Чили и Польше.
4. Новая гл. 18 посвящена критическим проблемам 90-х годов. Это поднятые в 1992 г. на конгрессе в Рио-де-Жанейро экологические проблемы Земли, экономический кризис в африканском регионе к югу от Сахары, экономические преобразования в новых независимых республиках бывшего Советского Союза и странах Восточной Европы и их влияние на инвестиции и помощь государствам Третьего мира, а также изменения в мировом производстве, торговле и финансах под воздействием новых процессов глобализации.
5. Заново проанализированы и обсуждены важные проблемы места и роли женщин в развитии. Автор не выделил их в отдельную главу, отдав предпочтение рассмотрению специфических проблем женщин в главах о бедности, народонаселении, урбанизации, образовании, сельском хозяйстве и окружающей среде.
6. Структура первых трех глав изменена, частично изменено их содержание. Теперь гл. 1 раскрывает понятие развития (ранее было частью гл. 2), а во вновь сформированной гл. 2 объединены раздел о различии структур (ранее он обсуждался в гл. 1) и обновленный и дополненный раздел об общих характеристиках развивающихся стран. Эти изменения позволили сосредоточиться в гл. 3 полностью на теории развития и сделать более логичной и рациональной организацию всей части I.
7. Гл. 6 и 7 ("Проблемы народонаселения" и "Экономика народонаселения" в 4-м издании) сокращены и сведены в одну новую гл. 6 под названием "Рост населения и экономическое развитие: причины, последствия и противоречия", что позволило сделать более логичным изложение проблем частей II и III книги.
8. Пересмотрена и частично переписана гл. 16, посвященная проблемам планирования развития. Опущены некоторые вопросы техники планирования, но подробно обсуждаются рыночные реформы и роль государства в их осуществлении.
9. Существенно изменена и гл. 17, уделяющая основное внимание финансовой и налоговой политике, финансовым системам (официальным и неформальным) в менее развитых странах, издержкам и выгодам политики либерализации. В ней также анализируется воздействие военных расходов на экономическое развитие.
10. В книге рассматриваются также многие новые вопросы. Среди них:
  - Новая теория роста.
  - Новый индекс развития человека, разработанный Программой развития ООН (ПРООН).
  - Издольщина и переплетение факторных рынков в аграрной экономике.

- Макроэкономическая нестабильность; роль, ограниченность и результаты современной политики стабилизации Международного валютного фонда и политики структурной адаптации Всемирного банка. Краткое описание этих двух организаций приводится в приложении 13.1 .
  - Перспективы внешней задолженности, распределение усилий по ее урегулированию между кредиторами и заемщиками.
  - Возможные последствия формирования новых региональных торговых блоков и глобализации мировых торговой и финансовой систем.
  - Превращение транснациональных корпораций в "мировые фабрики" и влияние этого процесса на экономику Третьего мира.
11. Как и в предыдущих изданиях, почти все таблицы и рисунки обновлены последними данными из многочисленных источников, в том числе исключительно ценного ежегодника *Human Development Report* ПРООН.
  12. В сохраненные и переработанные главы добавлено более 40 таблиц и рисунков. Использовались новые аналитические методы для обработки свежей статистической информации, с тем чтобы добиться лучшей формулировки обсуждаемых проблем и адекватной им политики.
  13. Разделы "Рекомендуемая литература", размещенные в конце каждой главы, существенно обновлены и включают новые и общедоступные книги и статьи. Это ценный источник информации для студентов, стремящихся к более глубокому изучению рассматриваемых проблем, а также при подготовке курсовых работ.
  14. Пересмотрены содержание разделов "Термины и понятия" и "Вопросы для обсуждения", а также глоссарий в конце книги. Вместе с прекрасным учебным пособием *Instructor's Manual* профессора Стивена С.Смита они предоставляют весь необходимый материал студентам для осуществления обзоров и подготовки к экзаменам, а преподавателям — для чтения лекций.
  15. Наконец, профессор С. Смит подготовил специально для данной книги учебное пособие, содержащее исследования по темам всех глав.

Теперь вы видите, насколько тщательно переработан и обновлен текст, с тем чтобы отвечать требованиям 90-х годов к курсу "Экономическое развитие" для студентов высших учебных заведений. Я очень доволен успехом предыдущих изданий, переведенных на восемь языков (последний на эстонском языке) и получивших высокую оценку и поддержку профессоров и студентов как в развитых, так и в развивающихся странах.

Я надеюсь, что пятое издание является достаточно точным отражением многогранной природы проблем экономического развития современного мира. Трудно выразить в нескольких словах мою признательность многим лицам, оказавшим мне помощь в подготовке нового издания книги. Поэтому я не буду здесь называть конкретных имен. Однако вновь повторяю, как много я обязан сотням моих бывших студентов — ныне коллег, которые не пожалели ни времени, ни усилий и в течение последних четырех лет писали мне или обсуждали со мной устно пути улучшения книги.

**Микаэль П. Тодаро**  
Февраль 1993 г.

# Предисловие к первому изданию

В 70-х годах произошли весьма существенные изменения в науке об экономическом развитии. Старые клише и понятия исторических детерминантов развития уступили место здоровому скепсису и плодотворному стремлению сосредоточиться на конкретных и реальных проблемах. Изменилось и само понимание термина "развитие" — от почти полного отождествления с агрегированными показателями экономического роста до включения в него таких вопросов, как бедность, неравенство и безработица. Поэтому, если бы в 70-е годы даже не произошло ничего другого, о них вспоминали бы в связи с тем, что именно в это десятилетие проблемы бедности и распределения доходов в контексте отдельных стран и в международном масштабе выдвинулись на передний план в дискуссиях о развитии. Более того, международная нестабильность и нарушение мирового экономического порядка 70-х годов потрясли безопасность и подорвали самоуверенность развитого мира, вынудив его отнестись серьезно к лицемерной риторике о глобальной взаимозависимости. Чтобы теперь ни случилось, система экономических отношений между развитым и развивающимся миром никогда не станет прежней; это же относится и к области экономического развития.

В постоянно изменяющемся мире устаревшие и потерявшие связь с действительностью учебники используются длительное время. Многие из них продолжают обсуждать отвергнутые теории и неверные модели еще долгое время после того, как исследователи академических учреждений осуществили радикальную ревизию своего раздела науки и ориентировали его на новые проблемы и явления. Нигде этот процесс не проявляется так четко, как в быстроизменяющейся науке об экономическом развитии.<sup>1</sup> Книга задумана и организована именно таким образом, чтобы исправить эту ситуацию (см. Введение, где дано подробное описание организации и последовательности изложения).

**Микаэль Тодаро**  
Январь 1977 г.

## Примечание

1. Например, Дерек Хили в своем обзоре теории и практики развития пришел к выводу, что тщательное ознакомление с взглядами на проблемы экономического развития "оставляет мало сомнений в том, что в конце 60-х — начале 70-х годов начал складываться новый консенсус в данной области. Подобно любому новому явлению он возник не в вакууме, а как реакция на фиаско прежних идей и практики. Изменить сложившиеся взгляды трудно: в них было вложено так много интеллектуальных усилий. Нелегко признать, что бывшее доселе аксиомой ограничено рамками времени и пространства и подлежит сомнению". Derek T. Healey "Development policy: New thinking about an interpretation." *Journal of Economic Literature* (September 1972, p.792—794).

# Благодарность

Я должник многих друзей (их слишком много, чтобы здесь назвать всех поименно) как в развитых, так и в развивающихся странах, которые непосредственно или косвенно помогли мне в разработке понятий экономики развития и в формировании структуры книги "Экономика развития". Особенно я благодарен моим бывшим студентам в Африке и США, моим коллегам в Латинской Америке и Азии за их пытливые и острые вопросы. Два добрых друга и коллеги — Эдгар О. Эдвардс и Ллойд Дж. Рейнолдс — оказали наибольшую помощь в начале работы. Кеннет В. Томпсон — близкий друг и во многом мой наставник в сфере проблем международных отношений, — сам того не подозревая, способствовал появлению этой книги.

Исключительно полезные и подробные предложения предоставили в мое распоряжение Стефен С. Смит (он также подготовил четыре сравнительных исследования и прекрасное учебное пособие *Instructor's Manual* к 5-му изданию), Хабиб Ахмед, Хусейн Ахаби-Пор, Валери Бенсивенга, Джеймс Бойс, Джеймс Коббе, Вильям Коул, Мишель Конрой, Фред Куртис, Вильям Дейрити, Джон Дэвис, Смайл Дьюб, Хади Салехи Эсфагани, Джозеф Фосу, С.М.Газанфар, Митчелл Харвитц, Ален Хестон, Ричард Калиш, Хван Ким, Дэррил МакЛеод, Андреаш Саввидеш, Жанет Тански, Вим Виджверберг, а также многие анонимные респонденты, ответившие на разосланный издательством "Лонгман Паблицинг Групп" вопросник читателям книги в более чем 258 университетах. Найв Даффи оказала большую помощь в исследовании нового материала по проблемам окружающей среды, роли женщин в развитии и новой теории роста. Как всегда, была весьма ценной помощью Кей Венет в сборе материалов и печатании различных частей 5-го издания. Ее помощь была неоценимой в течение последних 16 лет. Она поддерживала многочисленные досье в идеальном порядке, безупречно вела обширную переписку и была всегда готова сделать что-либо сверх задания. Я также должен быть признательным "Комптон Фаундейшен" и его председателю Джеймсу Комптону за поддержку моих исследований человеческого аспекта в развитии и проблем народонаселения, а также "Совету по народонаселению" и директору его исследовательского подразделения Джону Бонгаартсу за предоставленные мне возможности при подготовке разделов, связанных с проблемами населения. Идеи, стимулы и своевременная поддержка в завершении сложной работы по подготовке манускрипта к печати неизменно поступали от работников редакции и производственного отдела издательства "Лонгман энд Лонгман Ю.К" и прежде всего от Деборы Мур, Сьюзен Алкана, Дэвида Шапиро, Энн Кирнс, Оуэна Лансера, Брюса Эммера и Кристофера Харрисона.

Мы благодарны нашим рецензентам за прочтение книги и полученные от них детальные и конкретные комментарии. Это были: Хабиб Ахмед (Коннектикутский университет), Ахаби-Пор (университет Хэмлайн), Валери Бенсивенга (Корнелльский университет), Джеймс Бойс (Массачусетский университет в Амхерсте), Джеймс Коббе (Университет штата Флорида), Вильям Коул (Университет Теннеси), Мишель Конрой (Университет Техаса, Остин), Фред Куртис (Университет Дрю), Вильям Дейрити (Университет Северной Каролины, Чэпл Хилл), Смайл Дьюб (Университет штата Калифорния, Сакраменто), Хади Салехи Эсфагани (Университет Иллинойса), Джозеф Фосу (Университет Западного Иллинойса), С.М.Газанфар (Университет Айдахо), Митчелл Харвитц (СУНИ, Буффало), Ален Хестон (Университет Пенсильвании), Ричард Калиш (СУНИ, Олбани), Хван С.Ким (Университет Нотр-Дам), Дэррил МакЛеод (Университет Фордхам), Андреаш Саввидеш (Университет штата Оклахома), Стефен Смит (Университет Джорджа Вашингтона), Жанет Тански (Университет Нью-Мексика), Вим Виджверберг (Университет Техаса, Даллас).

Их вклад обогатил книгу во многих отношениях, и я его оцениваю весьма высоко.

В заключение я вновь подтверждаю глубокую признательность моей жене, Донне Рени, за ее труд по перепечатке всего первого издания и за неизменную духовную поддержку в самых трудных ситуациях. Она всегда помогала мне видеть перспективу реальной жизни, а ее творческие и художественные таланты вдохновляли меня на оригинальную, иногда нетрадиционную интерпретацию глобальных проблем развития человечества.

# Введение

## Содержание, объем и структура изложения

Учебник используется при изучении курса "Экономика развития стран Африки, Азии и Латинской Америки" — регионов, которые часто объединяют в одно понятие *Третий мир*<sup>1</sup>. Учебник написан и организован таким образом, что им могут пользоваться как студенты, освоившие азы экономики, так и люди, не имеющие экономического образования. Для последних основополагающие принципы и понятия экономики, непосредственно относящиеся к анализу отдельных проблем развития и принятию соответствующих решений, разъясняются по ходу изложения<sup>2</sup>. Благодаря этому книга представляет особую ценность для студентов, специализирующихся в других дисциплинах, но желающих прослушать курс экономики развития. Вместе с тем охват проблем и методы анализа таковы, что отвечают большинству требований как университетского, так и более углубленного курса экономики.

По своей организации и ориентации книга является уникальной среди учебных изданий подобного рода. Более того, в ней применен ряд новых интересных методических приемов, что выгодно отличает ее от других учебников. Наиболее существенные инновации описываются ниже.

1. Книга ориентирована на дисциплину "Экономическое развитие" и посвящена комплексу фундаментальных проблем и задач, стоящих перед развивающимися странами. Внимание концентрируется прежде всего на таких актуальных проблемах, как бедность, неравенство, безработица, рост населения, деградация окружающей среды и стагнация аграрного сектора, а не на абстрактных и часто нереальных моделях странового развития и отвлеченных дискуссиях о сравнении сводных экономических показателей различных стран.
2. Развивающиеся страны анализируются не только на уровне независимых государственных образований, но и как субъекты в системе взаимоотношений с другими странами Третьего мира и развитыми государствами.
3. Признается необходимость применения к проблемам развития и слаборазвитости наряду с экономическими также *институциональных* и *структурных* (т.е. неэкономических) критериев, что означает определенную модификацию общих экономических принципов, теорий и политики. Иначе говоря, предпринята попытка соединить теорию с реалистичным институциональным анализом.
4. Развитие и слаборазвитость рассматриваются в двух контекстах — внутреннем и глобальном; подчеркивается *увеличивающаяся взаимозависимость в мировом хозяйстве* в таких областях, как продовольствие, энергия, природные ресурсы, технология и финансовые потоки.
5. В обучении используется подход, ориентированный на поиск *решения, проблемы и выработку соответствующей политики*. В основе такого метода лежат два соображения:
  - а) студенты лучше усваивают важнейшие экономические понятия и возможность их практического применения, когда эти понятия рассматриваются в контексте реальных экономических процессов,
  - б) главной задачей любого курса экономики развития должно стать обучение студентов умению разобраться в экономических проблемах современного Третьего мира, самостоятельно дать им оценку и определить политический курс с целью их разрешения.

6. Осуществлен системный *унифицированный подход* к изложению материала. Каждая глава начинается с описания содержания и роли проблемы (например, народонаселение, бедность, сельское развитие, образование, распределение доходов, безработица), ее главных характеристик и проявлений в различных развивающихся странах. Обсуждаются главные цели и задачи, роль экономической науки в осмыслении проблемы, возможные политические выводы и ожидаемые последствия их применения. Я думаю, что такой подход помогает студентам в системном восприятии главных экономических процессов современности и, что еще более важно, вооружает их методологией и инструментами для анализа и оценки других современных и будущих проблем развития и необходимых политических решений.
7. Автор исходил из посылки о возможности объединения в одном учебнике, посвященном проблемам экономики развития, достоверной статистики по странам Африки, Азии, Латинской Америки с теоретическими инструментами для освещения общих проблем Третьего мира.

Эти проблемы, очевидно, различны по своим масштабам и значению применительно к таким неодинаковым во многих отношениях странам, как Индия, Индонезия, Кения, Нигерия, Бразилия, Мексика или Гватемала, но в сфере экономического развития у них много общего. Массовая нищета, увеличивающийся разрыв в уровнях доходов и богатства, быстрый рост населения, низкий уровень грамотности и недостаточное питание, рост безработицы в городах, застойный аграрный сектор и пренебрежение нуждами деревни, хроническая внешняя задолженность, неразвитые и часто не отвечающие местным условиям системы народного образования и здравоохранения, негибкие институциональные и административные структуры, высокая степень уязвимости к доминирующим внешним экономическим, технологическим и культурным силам, а также необходимость тяжелого выбора между стремлением к модернизации и сохранением культурной самобытности — эти и подобные им проблемы охватывают все стороны жизни развивающихся стран и фактически являются причиной их слаборазвитости.

Наконец, многочисленные экономические, социальные и институциональные проблемы слаборазвитости рассматриваются в тесной взаимосвязи, поэтому их успешное решение возможно лишь при условии проведения согласованных по времени и содержанию действий на страновом и международном уровнях. При этом считается, что высокие темпы роста экономики и более равномерное распределение национального дохода и других возможностей представляют собой необходимую предпосылку, но еще не является развитием в полном объеме данного понятия. Было бы неверным отождествлять улучшение экономических показателей страны с развитием без учета поведения экономических переменных в конкретном контексте различных социальных и политических систем и институциональных структур. Анализ бедности, безработицы и неравенства во внутреннем и международном аспектах, игнорирующий неэкономические факторы, не отражает реальности и может привести к неверным выводам.

## Содержание и структура

Книга состоит из четырех частей. Часть I рассматривает природу и сущность слаборазвитости и особенности ее проявления в различных странах Третьего мира. В ней также исследуются опыт экономического роста ныне развитых стран и возможные границы его применения к развивающимся странам в современных условиях.

Части II и III — основа учебника. Они посвящены главным проблемам развития, анализ которых ведется на двух уровнях — национальном и международном. Среди этих проблем: экономический рост, бедность и распределение доходов, население, безработица, миграция, урбанизация, технология, аграрное развитие и обустройство деревни, окружающая среда, образование, международные торговля и финансы, иностранная помощь, частные иностранные инвестиции и кризис внешней задолженности. В заключительной — части IV дается обзор возможных путей и перспектив развития Третьего мира.

Вслед за обсуждением теории и практики планирования развития, роли политики государства в этом процессе и ее пределах анализируются перспективы мирового хозяйства 90-х годов, а также место менее развитых стран во все более взаимосвязанной, но крайне неравноправной мировой системе.

Во всех четырех частях книги я пытаюсь дать ответ на фундаментальные проблемы:

- Какой тип развития наиболее предпочтителен?
- Какими наиболее эффективными путями страны Третьего мира могут достичь поставленных экономических и социальных целей? Каждая самостоятельно или, что было бы лучше, в сотрудничестве друг с другом и в надежде на значительную поддержку своих усилий со стороны более развитых стран?

Критические проблемы развития обсуждаются с привлечением различных, часто не совпадающих, точек зрения экономистов, других представителей социальных дисциплин, политиков и людей, находящихся непосредственно "на передовой", в министерствах и правительственных учреждениях стран Третьего мира. Если кое-где и проявляется пристрастие, то это — видимо, следствие попыток выдвинуть на передний план взгляды ученых в области социальных наук и практиков Третьего мира, которые начали в 70-х годах особенно активно формировать собственные взгляды на проблемы развития<sup>3</sup>.

В настоящее время интеллектуальное воздействие на представления о развитии во все большей степени оказывает Третий мир. Развивающиеся страны стоят перед необходимостью поиска правильных ответов и разработки соответствующей стратегии. Представители этих стран будут оказывать доминирующее влияние на содержание и формы такой стратегии. Однако, если исследователи экономически развитых государств не будут обладать глубокими знаниями и пониманием подлинного значения слабозажитости и ее многообразных проявлений в Третьем мире, то надежды на возможность проведения этими государствами просвещенной политики по отношению к бедным странам, где проживает более 3/4 населения Земли, станут еще более призрачными, чем в настоящее время.

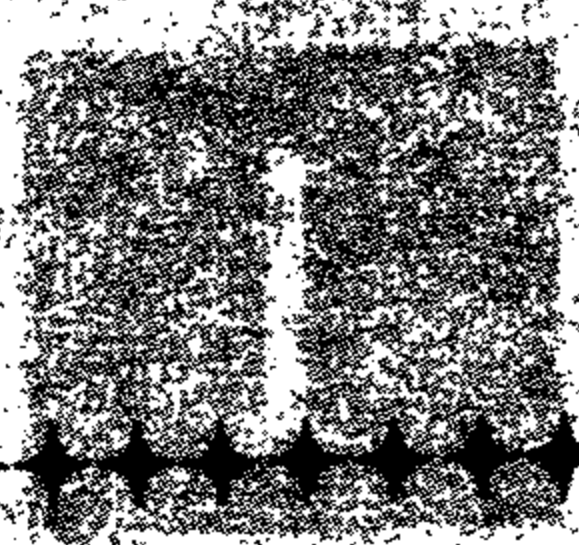
Уместно еще одно предваряющее замечание. В конечном счете мы должны осознать, что развитие каждого индивидуума прямо или косвенно зависит от развития всех людей. Страны Третьего мира являются неотъемлемой частью все более сжимающейся экономической и политической системы Земли. Их экономическое значение и политическое влияние в предстоящие десятилетия, похоже, возрастут. Поэтому глубокое понимание уникальной природы экономических проблем и стремлений развивающихся стран, а также прямая или косвенная связь этих проблем со стремлениями и экономическим благополучием людей в развитых государствах должны стать важным компонентом экономического образования. Я надеюсь, что учебник в какой-то мере поможет студентам в более четком видении и лучшем понимании проблем, возможностей и перспектив экономического и социального развития стран Африки, Азии и Латинской Америки.



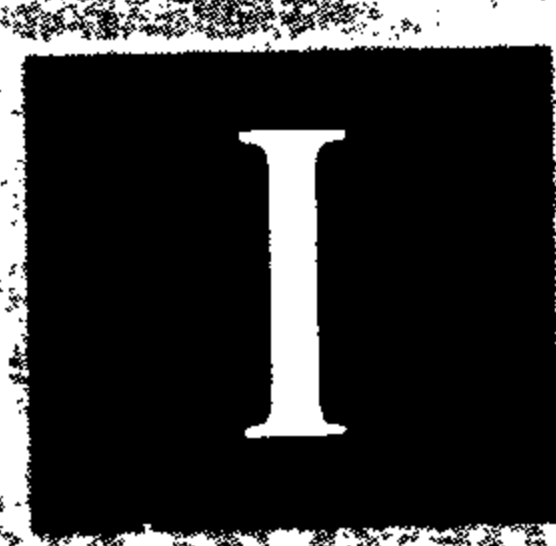
## Примечания

1. 145 стран Африки, Азии и Латинской Америки — членов ООН часто называют себя Третьим миром. Это делается главным образом для того, чтобы отделить себя от экономически развитых капиталистических государств (Первый мир) и бывших социалистических стран Восточной Европы и Советского Союза (Второй мир). Некоторые страны Второго мира можно с полным основанием отнести к Третьему миру. Хотя происхождение термина "Третий мир" и неясно, но повсеместно он признан и применяется самими бедными странами, особенно в переговорном процессе с богатыми государствами по актуальным, спорным проблемам, таким, как торговля, помощь, энергия, долги, истощение естественных ресурсов, сокращение предложения продовольствия. Термины "Первый, Второй и Третий миры" не должны восприниматься в контексте превосходства и неполноценности, так как они по сути дела отражают последовательность перехода на индустриальный путь развития. Тем не менее остается фактом широкое использование развивающимися странами термина "Третий мир" в попытке создать новую атмосферу идентичности и крепнущего единства в достижении общих целей. Соответственно мы будем часто применять этот термин по отношению ко всей совокупности развивающихся стран, подчеркивая именно названные выше общие характеристики и цели.
2. Глоссарий в конце книги поможет быстро получить информацию о различных концепциях экономического развития, рассматриваемых в соответствующих главах.
3. См. например: Padma Desai "Third World social scientists in Santiago", *World Development 1* (September 1973); *Self-reliance and International Reform*, Overseas Development Council Communique, No 24(1974); Mahbub ul Haq, "Crisis in development strategies" *World Development 1* (January 1973) и первое коммюнике 50 ведущих экономистов из развивающихся стран — участников Форума Третьего мира в Карачи (Пакистан, январь 1975 г.).

1983



ЧАСТЬ



# Принципы и концепции



## Г Л А В А

# 1



## Экономика, институциональные системы и развитие: глобальная перспектива

*"Человечество живет на одной планете, но она разделена на два мира — мир богатых и мир бедных".*

Раанан Вейтц, 1986.

*"23% населения Земли ... располагали 85% мирового дохода. В 1990 г. 20% населения планеты получили доходов в 60 раз больше, чем 20% населения с самыми низкими доходами".*

Программа развития ООН.  
Доклад "О развитии человека", 1992

*"Развитие является наиболее серьезным вызовом человечеству".*

Всемирный банк, Доклад о развитии мира, 1991.

### Как живут другие три четверти мира

Просыпаясь, люди встречают новый день совсем по-разному. Некоторые живут в удобных многокомнатных домах, они имеют в избытке еду и качественную одежду, их здоровье и финансовое положение не вызывают опасений. Меньше повезло другим — а это три четверти из 5,5- миллиардного населения Земли. Они ютятся в жалких жилищах или вовсе их не имеют, им не хватает еды. Их здоровье оставляет желать лучшего, они не умеют читать и писать, не имеют работы, а будущее — безрадостно или неясно. Анализ различий в условиях жизни населения Земли показывает потрясающую картину.

Если, например, объектом нашего исследования станет типичная семья в Северной Америке, то она состоит из четырех человек с совокупным годовым доходом от 30 до 40 тыс. долл. Семья обычно живет в квартире в достаточно комфортном городском доме или имеет дом с небольшим садом в предместье. Ее жилище весьма удобно, а каждому из двух детей отведена отдельная комната. Дом заполнен массой разнообразных полезных вещей и электрических приборов, многие из которых произведены далеко за пределами Северной Америки в таких странах, как Южная Корея, Аргентина и на Тайване. Семья питается три раза в день, причем многие продукты ее рациона импортируются: кофе — из Бразилии, Кении, Колумбии; консервированные фрукты и рыбные консервы — из Перу, Японии и Австралии; бананы и другие тропические фрукты — из Центральной Америки.

Оба ребенка здоровы и посещают школу. У них есть шансы получить среднее образование, возможно, и университетское, выбрать по своему желанию специальность из многих предлагаемых, прожить в среднем 72—76 лет.

С первого взгляда жизнь этой типичной для многих богатых стран семьи вполне благополучна. Родители получили достаточное образование или специальную подготовку, что обеспечивает им постоянную занятость, кров над головой, одежду, пропитание и возможность дать образование детям, а также откладывать часть доходов на будущее. Но этим экономическим выгодам противостоят неэкономические затраты. Для достижения финансового успеха в конкурентной среде необходимы огромные усилия, а в периоды инфляции и спада производства попытки сохранить уровень жизни по приемлемым для общества стандартам ведут к такой сильной нагрузке на психику и физические возможности родителей, что могут подорвать их здоровье. Экономический прогресс и загрязнение окружающей среды одновременно быстро снижают способность людей к отдыху, чувству удовольствия от загородной прогулки, свежего воздуха и чистой воды, красивого заката солнца. И все же их экономическое положение и образ жизни таковы, что, похоже, служат для многих миллионов менее удачливых людей во всех частях земного шара образцом для подражания.

Рассмотрим теперь типичную большую семью в сельской местности Азии. Обычно ее численность составляет десять и более человек: двое родителей, пять-семь детей, бабушка и дедушка, несколько родственников. Их совокупный годовой доход в денежной и натуральной (потребление части собранного урожая) формах колеблется в пределах 250—300 долларов. Вся семья размещается в единственном помещении жалкого жилища на положении арендаторов крупного землевладельца, который обычно живет в соседнем городе. Родители, дядя и взрослые дети весь день проводят в поле. Никто из взрослых не умеет читать и писать; из пяти детей школьного возраста только один посещает школу регулярно, и он вряд ли может рассчитывать на продолжение образования после 3—4 классов начальной школы. Семья питается один раз в день, рацион ее крайне однообразен и скуден, так что дети часто остаются голодными. В доме нет электричества, элементарных удобств, чистой воды. Часты болезни, но врачи и квалифицированный медицинский персонал сосредоточен в городах, где обслуживает более состоятельную часть населения. Работа под палящим солнцем тяжела, все усилия улучшить жизнь обречены на неудачу. В этой части земного шара духовные традиции народа — единственное средство ухода от каждодневной борьбы за физическое выживание.

Перенесемся теперь на другой материк, в Южную Америку, в большой красивый город на побережье. Нас сразу же поразит резкий контраст в условиях жизни людей в различных районах этого гигантского поселения. Параллельно роскошному пляжу и тенистому бульвару тянутся высокие современные дома, а в нескольких сотнях метров за ними и в сторону на крутых склонах холмов лепятся одна к другой жалкие хижинки.

Если мы займемся исследованием двух типичных семей — богатой из местной правящей элиты и крестьянской, то, вне всякого сомнения, будем потрясены различиями в условиях их жизни. Богатая семья живет на верхнем этаже современного здания в квартире с видом на море, а крестьянская ютится в небольшой хижине, сооруженной из подсобного материала — фавеле, или в заброшенном строении на склонах холма, на задворках приморского бульвара.

Давайте для иллюстрации представим себе типичный субботний день, когда богатая семья, живущая в пентхаузе, готовится к обеду. Слуга накрывает стол льняной скатертью, расставляя на ней импортную фарфоровую посуду и дорогое серебро. Икра из России, закуски и вина из Франции и Италии представляют первую часть обеда. Старший сын

приехал домой на каникулы из университета в Северной Америке, два других — из школ-интернатов во Франции и Швейцарии. Отец — видный хирург, получивший образование в Соединенных Штатах. Его клиентура — состоятельные местные и иностранные знаменитости и деловые люди. Кроме своей практики он владеет крупным участком земли в сельской местности. Ежегодный отдых за рубежом, роскошные импортные автомобили, великолепные одежда и еда — постоянные атрибуты жизни этой благополучной семьи в пентхаузе.

Какова же жизнь бедной семьи, обитающей в грязной лачуге на склоне холма? Она тоже обращена в сторону моря, но этот пейзаж не кажется жильцам ни красочным, ни успокаивающим. Зловония открытой канализации отравляют живописную картину. Стол к обеду не накрывают, строго говоря, нет и обеда — лишь несколько ломтей засохшего хлеба. Большая часть из семи детей проводит время на улицах, попрошайничая, чистя ботинки, а иногда воруя кошельки у беспечных прохожих на приморском бульваре. Отец перебрался в город несколько лет назад, семья последовала за ним недавно. Все время он перебивался случайными заработками и не мог найти постоянной работы. Годовой доход семьи не достигает и 200 долл. Дети постоянно прерывают учебу в школе, с тем чтобы помочь семье материально. Время от времени дочь-подросток, живущая с друзьями неподалеку, приносит немного денег, но ее не спрашивают об их источнике.

Вопиющий контраст между двумя образами жизни в этом городе может вызвать серьезную тревогу. Но почти в любом большом городе Латинской Америки, Азии, Африки мы обнаруживаем подобные резкие контрасты (хотя степень неравенства может быть и не столь выраженной).

Для полноты картины представьте себя в каком-либо районе Восточной Африки, где группки хлипких хижин разбросаны по сухой бесплодной земле. В каждой такой группе несколько многочисленных семей ведут совместное хозяйство. Они не имеют дохода в денежной форме, все произведенное продовольствие, одежда и другие предметы первой необходимости потребляются ими самими. По сути это натуральное хозяйство. Здесь нет дорог, электричества, школ, больниц, водопровода: создается впечатление, что образ жизни за прошедшее тысячелетие не изменился. Во многих отношениях жизнь здесь так же тяжела и безысходна, как и в жалких хижинах на берегу океана в Латинской Америке. Однако африканцы не испытывают столь сильного психологического дискомфорта, так как у них нет вблизи роскошных вилл с видом на море, резко контрастирующих с их нищенским существованием. До последнего времени образ жизни здесь казался вечным и не подверженным изменениям.

В сотне километров от такой деревни приступили к строительству дороги, которая должна пройти недалеко от нее. Несомненно, это новшество будет способствовать увеличению длительности жизни в результате лучшего медицинского обслуживания. Но дорога принесет и информацию о мире за околицей и соблазнах современной цивилизации. Перспективы "лучшей" жизни как бы приблизятся, а возможность их реализации станет казаться реальной. Одновременно появятся новые разочарования. Иначе говоря, механизм процесса развития начнет работать.

Слабонаселенный район вскоре приступит к выращиванию тропических овощей и фруктов на экспорт. Некоторые из них могут даже попасть на стол богатой семье в Латинской Америке. Со временем радиоприемник, изготовленный в Юго-Восточной Азии и принимающий мелодии из Северной Европы, станет драгоценным достоянием в этой африканской деревне. По всему миру заброшенные деревни с полунатуральным хозяйством постепенно, но непреодолимо втягиваются в русло современной цивилизации. Процесс идет и будет набирать силу в предстоящие годы.

Уже первого взгляда на условия жизни в различных регионах планеты достаточно, чтобы задаться вопросами: почему столь явное изобилие существует рядом со столь безысходной нищетой не только на разных континентах, но и в пределах одной страны и даже одного города? Как может традиционное общество с натуральным хозяйством трансформироваться в современное государство с высокопродуктивной и эффективной экономикой? В какой степени экономическая деятельность богатых государств способствует или препятствует стремлению бедных стран к развитию? При каких условиях и с помощью каких мер ведущие натуральное хозяйство крестьяне в отдаленных районах Нигерии, Бразилии или Филиппин превращаются в преуспевающих фермеров в районах рыночного хозяйства? Даже при столь поверхностном обзоре положения в мире вполне обоснована постановка вопросов о причинах международных и внутренних различий в уровне жизни, включая такие сферы, как здравоохранение и питание, образование и занятость, рост населения и продолжительность жизни<sup>1</sup>.

Задача этого учебника — помочь студентам лучше понять главные проблемы и перспективы экономического развития трех четвертей населения мира, для которой нищета и низкий уровень дохода — повседневный фактор жизни. Однако все попытки изучить процессы развития в странах Третьего мира без учета роли экономически развитых государств, которые прямо или косвенно могут способствовать этим процессам или тормозить их, будут бесполезны.

Для студентов развитых государств, возможно, еще важнее осознание отмеченного нами во введении положения о том, что на сжимающейся в результате развития современного транспорта и связи Земле судьбы всех народов все более взаимосвязаны. Состояние здоровья и материальное положение бедной сельской семьи и других слоев населения в Юго-Восточной Азии, Африке, на Ближнем Востоке и в Латинской Америке самыми различными путями сказывается на здоровье и материальном благополучии семей в Европе и Северной Америке, и наоборот.

В последующих главах мы раскроем причины и проявления этой растущей взаимосвязности. Начнем же изучение проблем экономического развития в контексте общей судьбы человеческой цивилизации во все более взаимосвязанном мире 90-х годов.

## Экономикс и экономика развития

*Экономика развития* — один из новейших, наиболее интересных и сложных разделов более общих дисциплин экономики и политической экономии. Хотя Адама Смита, опубликовавшего в 1776 г. "Исследование о природе и причинах богатства народов", можно считать первым представителем школы экономического развития, систематическое исследование проблем и процессов экономического развития в Африке, Азии и Латинской Америке ведется лишь последние четыре десятилетия. Однако до настоящего времени существует точка зрения, согласно которой экономика развития не является таким четким разделом экономикс, как, скажем, макроэкономика, экономика труда, государственные финансы и денежное обращение. Ее приверженцы утверждают, что эта дисциплина представляет собой по сути приложение к специфическим экономическим проблемам стран Африки, Азии и Латинской Америки положений традиционных разделов экономикс без каких-либо существенных изменений.

Мы не разделяем подобной точки зрения. Хотя экономика развития использует часто родственные понятия и принципы из других разделов экономикс непосредственно или в модифицированном виде, она быстро формирует собственные методы анализа.

Экономика развития отличается от экономики развитых капиталистических стран (современной неоклассической экономики). Не идентична она и экономике социалистических стран с централизованным планированием (марксистской, или командной экономике). Это экономика современных бедных и слаборазвитых стран Третьего мира с различной идеологической ориентацией и отличающимися культурами, с весьма сложными, но однотипными проблемами, решение которых требует новых идей и подходов.

Присуждение в 1979 г. Нобелевской премии по экономике двум выдающимся представителям экономики развития за их пионерные исследования процессов развития — Артуру Льюису из Принстонского университета и профессору Теодору Шульцу из Университета Чикаго — служит лучшим подтверждением самостоятельности экономики развития в качестве одного из разделов экономикс. Поэтому начало гл. 1 посвящено традиционной "неоклассической" экономике, с тем чтобы подчеркнуть ее отличие от современной экономики развития. Основное место в главе отводится анализу содержания развития. В гл. 2 рассматриваются структурные отличия и общие характеристики развивающихся стран.

## Предмет экономики развития

**Традиционная экономическая теория** рассматривает прежде всего эффективные, наиболее дешевые способы распределения дефицитных ресурсов и достижения в результате их применения оптимальных темпов роста в рамках заданного периода, с тем чтобы обеспечить устойчивое расширенное воспроизводство товаров и услуг. Под традиционной теорией мы имеем в виду классическую и неоклассическую школу в том ее виде, как она представлена в большинстве учебников США и Великобритании. Традиционная неоклассическая теория имеет дело с развитым капиталистическим обществом, где функционирует совершенный рынок с суверенным потребителем; цены регулируются автоматически, а решения принимаются по критериям предельной полезности и прибыли для каждого индивидуального участника операций; на всех рынках товаров и ресурсов поддерживается равновесие. Предполагается, что экономические решения принимаются на рациональной основе, при этом руководствуются соображениями материальной заинтересованности, индивидуализма и личной выгоды.

**Политическая экономия** выходит за рамки традиционной экономической теории; она также изучает социальные и институциональные процессы, с помощью которых экономические и политические элиты влияют на распределение дефицитных ресурсов как в данный момент, так и в будущем в своих корыстных интересах или же в интересах более широких слоев населения. Таким образом, политическая экономия занята проблемами взаимосвязи политики и экономики, уделяя особое внимание роли политики в принятии экономических решений.

**Экономика развития** охватывает еще более широкий круг проблем. Наряду с эффективным использованием дефицитных (или избыточных) производственных ресурсов и обеспечением их устойчивого роста она имеет дело с *экономическими и социальными, политическими и институциональными механизмами* (государственными и частными), необходимыми для обеспечения в исторически приемлемые сроки существенного улучшения условий жизни обнищавших, полуголодных и неграмотных масс населения Африки, Азии и Латинской Америки.

В отличие от **развитых стран в менее развитых странах\*** большинство товарных и ресурсных рынков сильно деформированы; потребители и производители не располагают необхо-

\* Автор книги применяет по отношению к странам Третьего мира идентичные термины: "развивающиеся страны", "менее развитые страны", "бедные страны". Развитые страны он называет "более развитыми странами", "индустриальными странами", "богатыми странами". *Прим. переводчика.*

димой информацией; в экономике и обществе идет процесс радикальных структурных преобразований; преобладают ситуации неравновесия, когда цены, предложение и спрос не сбалансированы. Часто экономические решения определяются политическими или социальными приоритетами, такими, как создание независимого государства в Африке, замена иностранных советников местными руководителями, разрешение племенных и этнических конфликтов, сохранение религиозных и культурных традиций. В решениях отдельного человека интересы семьи, клана, религиозной или племенной группы могут взять верх над личными интересами, соображениями практичности и максимизации прибыли.

Таким образом, экономика развития в большей степени, чем традиционная неоклассическая экономика и даже политическая экономия, изучает экономические, культурные и политические условия, необходимые для осуществления быстрой структурной и институциональной трансформации различных обществ, с тем чтобы наиболее эффективными путями распространить результаты прогресса на возможно более широкие слои населения. Поэтому экономика развития рассматривает активную роль государства и координацию процессов принятия решений по трансформации экономики в качестве важных компонентов.]

Люди, изучающие процессы развития или занятые в них непосредственно, должны проявлять повышенную чуткость в отношении уникальных проблем многообразных обществ Третьего мира. Следует признать, что существует крайне мало (если вообще они есть) подлинно универсальных принципов или "законов", регулирующих экономические отношения и пригодных для всех времен и обществ. В лучшем случае можно говорить лишь о *тенденциях*. Например, повышение потребительского спроса должно вызывать количественное увеличение предложения. Но, как мы увидим позже, во многих развивающихся странах сложились условия, когда предложение может не реагировать на повышение спроса.

Гетерогенная природа Третьего мира делает невозможным применение какой-либо универсальной теории развития ко всем менее развитым странам. Она должна быть скорее несколько эклектичной, объединяя подходящие ей понятия и теории традиционного экономического анализа с новыми моделями и междисциплинарными подходами на основе изучения прошлого и современного опыта развития Африки, Азии и Латинской Америки. Современная экономика развития находится как бы на самом гребне волны: на него постоянно выносятся новые теории и данные. Они иногда подтверждают традиционное видение мира, иногда противоречат ему. Конечная задача экономики развития, однако, остается неизменной — помочь нам лучше понять экономику стран Третьего мира, с тем чтобы внести вклад в улучшение материальных условий жизни 3/4 населения планеты.

## Для чего необходимо изучать экономику развития?

### Несколько важнейших вопросов

Вступительный курс в эту дисциплину должен помочь студентам в лучшем понимании актуальных проблем экономики стран Третьего мира. Ниже приводится перечень 20 таких проблем с указанием глав, в которых они рассматриваются. Он дает представление о характере проблем, с которыми сталкивается почти каждая развивающаяся страна и каждый специалист в данной области науки.

1. Что такое развитие? В какой мере различные экономические понятия и теории способствуют лучшему пониманию процессов развития? (гл. 1 и 3).
2. Каковы источники экономического роста отдельных стран и мирового хозяйства? Кто оказывается в выигрыше? Почему несколько бедных стран быстро развиваются, в то время как большинство пребывает в крайней нищете? (гл. 2, 4 и 5).



3. Каковы наиболее распространенные теории развития и насколько они совместимы? Вызвана ли слаборазвитость внутренними или внешними (международными) причинами? (гл. 3).
4. Какие выводы можно сделать на основе изучения исторического опыта экономического прогресса ныне развитой части мира? Являются ли стартовые условия современных развивающихся стран идентичными стартовым условиям развитых стран накануне индустриализации последних или отличаются от них? (гл. 4)
5. Каким образом изменение роли и положения женщины в обществе может оказать наиболее сильное положительное воздействие на перспективы его развития? (гл. 5, 6, 8, 9 и 11).
6. Угрожает ли быстрый рост населения экономическому прогрессу развивающихся стран? Рациональна ли с экономических позиций многочисленная семья в условиях повальной нищеты и жалкого финансового положения? (гл. 6)
7. Каковы причины столь высокой безработицы в Третьем мире, особенно городской, и почему не прекращается миграция деревенского населения в города, несмотря на слабую надежду получить работу? (гл. 7 и 8)
8. Каковы наиболее эффективные средства стимулирования аграрного сектора и комплексного развития деревни, где во многих развивающихся странах проживает от 70 до 80% населения? Достаточно ли для увеличения производства продовольствия поднять уровень цен на него или также необходимы институциональные реформы (перераспределение земли, строительство дорог, развитие транспорта и образования, кредитных учреждений и т.п.)? (гл. 9)
9. Что имеется в виду под "устойчивым экологическим развитием"? Связано ли устойчивое развитие с серьезными дополнительными издержками по сравнению с простым ростом производства? Кто — богатые или бедные страны — несет главную ответственность за глобальный ущерб окружающей среде? (гл. 10 и 18)
10. Способствуют ли системы образования в Третьем мире экономическому развитию или они служат для избранных групп и классов лишь средством сохранения власти, богатства и влияния? (гл. 11)
11. Отвечает ли чаяниям бедных стран развитая система мировой торговли? Кто в действительности получает выгоду от мировой торговли и как эта выгода распределяется между странами? (гл. 12)
12. Каким образом возник кризис задолженности Третьего мира и каковы его последствия для экономики как развитых, так и развивающихся стран? (гл. 13)
13. Следует ли развивающимся странам наращивать экспорт таких необработанных товаров, как продукция сельского хозяйства, или все они должны возможно быстрее осуществить индустриализацию путем создания собственной тяжелой промышленности? (гл. 14)
14. Когда, при каких условиях правительствам стран Третьего мира целесообразно устанавливать контроль за операциями по обмену иностранной валюты, поднимать уровень тарифов и устанавливать квоты на импорт товаров "не первой необходимости" для поддержки своей промышленности или уменьшения хронического отрицательного сальдо платежного баланса? Каково влияние "стабилизационных программ" Международного валютного фонда и кредитов Всемирного банка на проведение "структурной

- перестройки", на состояние платежного баланса и перспективы роста менее развитых стран с высоким уровнем внешнего долга? (гл. 13 и 14)
15. Следует ли поощрять инвестиции мощных транснациональных корпораций в экономику бедных стран и, если да, то на каких условиях? Каким образом возникновение "мировых фабрик" и глобализация торговой и финансовой систем влияют на международные экономические отношения? (гл. 15 и 18)
  16. Каково воздействие иностранной экономической помощи богатых стран? Следует ли развивающимся странам стремиться к дальнейшему получению помощи, и если да, то на каких условиях и с какими целями? Следует ли развитым странам продолжить предоставление помощи, и если да, то на каких условиях и с какими целями? (гл. 15)
  17. Решат ли проблемы развития свободные рынки и приватизация или государство в странах Третьего мира должно сохранять господствующие позиции в экономике? (гл. 16 и 18)
  18. Какова роль кредитно-денежной и налоговой политики в ускорении развития? Являются ли большие военные расходы стимулятором или тормозом экономического роста? (гл. 17)
  19. Каким образом переход от коммунизма к капитализму в бывшем Советском Союзе и странах Восточной Европы скажется на иностранных частных инвестициях в страны Третьего мира и на иностранной помощи? (гл. 18)
  20. Какие наиболее актуальные проблемы предстоит решать развивающемуся миру в 90-х годах? Будет усиливающаяся взаимозависимость Первого и Третьего миров способствовать или препятствовать процессу развития? (гл. 18)

В книге анализируются и исследуются эти и им подобные проблемы. Ответы часто оказываются намного сложнее, чем можно было ожидать. Конечная задача любого курса экономики, включая экономику развития, — научить студента системному осмыслению экономических проблем и ситуаций, умению давать оценки и делать выводы на основе правильных аналитических методов и надежной статистики. Современные проблемы Третьего мира так уникальны и велики, что применение к ним традиционных теорий не раскрывает картины: необходимы нестандартные подходы к кажущимся традиционными экономическим проблемам. Обращение к традиционным экономическим принципам полезно для лучшего понимания проблем развития, но они не должны мешать нам видеть своеобразие реальных местных условий в менее развитых странах.

## **Высокая роль ценностных установок в экономике развития**

Экономика — общественная наука, имеющая дело с людьми и социальными системами, в рамках которых люди организуют свою деятельность по удовлетворению материальных (продовольствие, жилище, одежда) и духовных (образование, знания, духовное удовлетворение) потребностей. Будучи представителями общественной дисциплины, экономисты сталкиваются с необычной ситуацией: объект их исследований — люди — живут и осуществляют производственную деятельность в социальной среде. В отличие от естественных наук общественная наука экономика не может опираться ни на научные законы, ни на всеобщие истины. Как уже отмечалось, экономика оперирует только тенденциями, но

они подвержены сильнейшим отклонениям под влиянием времени, культурных традиций и государственного устройства. Многие так называемые экономические модели фактически представляют собой набор молчаливо признаваемых истин о поведении людей и их экономических взаимоотношениях, которые мало или ничего общего не имеют с реальными процессами в развивающейся экономике. В этом смысле их всеобщее применение и объективность скорее подразумеваются, чем являются реальностью. Экономические исследования не могут быть вырваны из институционального, социального и политического контекста, когда они анализируют такие язвы человечества, как голод, нищета и болезни.

Поэтому следует признать с самого начала, что общепринятые этические *представления о благе и зле* должны быть в центре внимания любой отрасли экономической науки, а экономики развития в особенности. В самой концепции экономического развития и модернизации бессознательно или сознательно отражается стремление достичь целей, которые Махатма Ганди назвал "реализацией потенциала человека". В основе таких концепций и целей, как экономическое и социальное равенство, устранение бедности, всеобщее обучение, повышение уровня жизни, национальная независимость, институциональные реформы, политическая и экономическая активность населения, всеобщая демократизация, самообеспечение и удовлетворение каждого своей судьбой, — субъективные суждения и оценки того, что полезно и хорошо, что плохо и нежелательно. То же самое относится и к противостоящему ряду ценностей — священному праву на частную собственность, независимо от способов ее приобретения, праву накапливать безгранично большие личные состояния, сохранению традиционных иерархических социальных институтов и жестких неравноправных классовых структур и якобы "естественному праву" одних руководить и других подчиняться.

Уже само обсуждение в гл. 2 и 3 актуальных проблем развития, таких, как нищета, неравенство, безработица, рост населения, стагнация аграрного сектора и деградация окружающей среды, отражает нашу шкалу ценностей, особенно когда мы говорим о необходимости поддержки или устранения того или иного явления. Наличие **широкого согласия** между политиками, учеными и рядовыми гражданами о желательности тех или иных явлений тем не менее не изменяет того факта, что это согласие — не только объективный результат анализа и опыта, но и проявление субъективных и традиционных предпочтений общества.

Отсюда следует, что ценностные представления, как бы их ни скрывали, являются неотъемлемым компонентом экономического анализа и экономической политики. Экономикс не может быть настолько объективной, как, скажем, физика или химия. Поэтому достоверность экономического анализа и правильность рекомендаций должны определяться с учетом лежащих в их основе интересов и ценностных ориентиров. Если в стране или хотя бы между принимающими решения группами удастся на основе субъективных предпочтений достичь согласия о конкретных целях развития (например, о более равномерном распределении доходов) и соответствующей политике (о прогрессивном налогообложении), поддержанных "объективными" выводами теории и результатами экономического анализа, то такой курс может проводиться в жизнь. Если же между принимающими решения группами возникают серьезные разногласия и конфликты интересов, то шансы на достижение согласия в обществе намного уменьшаются. В любом случае всегда важно выяснять ценностные ориентировки участвующих в процессе развития сторон<sup>2</sup>.

## Экономика как социальная система: необходимость выхода за рамки экономикс

Экономикс и экономическая система, особенно в применении к Третьему миру, — более широкие понятия по сравнению с традиционной экономической теорией. Они должны рассматриваться в общем контексте **социальной системы** страны и, более того, — в международном, глобальном контексте. Под социальной системой мы имеем в виду взаимозависимые отношения между так называемыми экономическими и неэкономическими факторами. Среди последних: отношение к жизни, работе и власти; государственные и частные бюрократические и административные структуры; характер родственных связей и религия; культурные традиции; система землепользования; эффективность и честность правительственных учреждений; степень участия населения в принятии решений и их реализации; жесткость или размытость экономических и социальных классов. Очевидно, что характер и сочетание этих факторов сильно отличаются в различных регионах мира, в различном социальном и культурном окружении. На международном уровне приходится иметь дело с организацией мирового хозяйства и действующими в нем правилами: как они формируются, кто осуществляет контроль и кто благодаря этому извлекает наибольшую выгоду.

Ознакомление с книгой убедит нас, что развитие и поставленные им цели — намного более сложное явление, чем это пытаются представить некоторые экономисты. Увеличение объема производства, повышение уровня жизни, обеспечение полной занятости являются результатом не только прямого воздействия различного сочетания стратегических экономических переменных (сбережений, инвестиций, цен товаров и факторов производства, обменных курсов валюты), но и ценностных установок, системы стимулирования, мировоззрения и отношения к труду, институциональной и властной структуры как внутри страны, так и за ее пределами. Это положение удачно сформулировал бывший ректор Университета ООН в Токио Соеджатмоко (Soedjatmoко):

Оглядываясь на прошедшие годы, мы сейчас ясно видим, что чрезмерное увлечение ростом и его стадиями, ролью капитала и квалифицированных кадров ослабило внимание теоретиков к институциональным и структурным проблемам, к воздействию на процесс развития исторических, культурных и религиозных факторов<sup>3</sup>.

Подобно тому, как одни экономисты ошибочно отождествляют свои теории с универсальными истинами, другие отбрасывают неэкономические переменные, указывая на сомнительную ценность последних из-за невозможности их количественного выражения. Однако часто именно эти переменные играли решающую роль в успехе курса на развитие.

В частях II, III, IV мы покажем, что причиной неудач политики развития в странах Третьего мира было исключение, умышленное или неумышленное, из анализа именно этих **неэкономических переменных** (например, роли традиционных прав собственности на распределение ресурсов и доходов или влияния религии на модернизацию и планирование семьи). Хотя тема этой книги — экономика развития и ее роль в экономическом и социальном прогрессе бедных стран, ее автор всегда помнит о важной роли **ценностей, настроений и общественных институтов** в стране и за ее пределами во всеобъемлющем процессе развития.

## Что мы имеем в виду под термином "развитие"

Поскольку термин "*развитие*" понимается по-разному, необходимо с самого начала дать его рабочую формулировку, определить суть самого понятия. Без такого понимания и согласованных инструментов измерения невозможно определить, развивается ли исследуемая страна. Этой проблеме посвящена заключительная часть гл.1.

### Традиционные экономические показатели

В чисто экономическом понимании термин "**развитие**" означает способность экономики, долгое время находившейся в состоянии относительного статического равновесия, создавать импульсы и поддерживать годовые темпы роста **валового национального продукта (ВНП)** на уровне 5—7% и более. Используется и показатель ВВП — *валовой внутренний продукт*, близкий к ВНП. Разница между ними будет разъяснена в гл.2. Для выяснения способности страны наращивать производство более высокими темпами, чем прирост населения, применяют показатель **дохода на душу населения**, или размер **ВНП на одного жителя**. Общий уровень материального благосостояния — количество реальных товаров и услуг приходится в среднем на одного человека для потребления и сбережений — обычно измеряется с помощью уровня и темпов роста "реального" ВНП в расчете на душу населения (рост ВНП в денежном выражении на одного жителя минус темпы инфляции).

В прошлом экономическое развитие обычно ассоциировалось с ожидаемыми изменениями в структуре производства и занятости за счет повышения в них доли обрабатывающей промышленности и сферы услуг при сокращении удельного веса аграрного сектора. Соответственно стратегии развития сосредоточивали усилия на быстрой индустриализации, часто за счет аграрного сектора и развития деревни. Наконец, в дополнение к основным экономическим упоминались и неэкономические социальные показатели, например, рост грамотности, число школьников, улучшение здоровья населения, обеспеченность жильем. Описание различных попыток дополнить показатель ВНП на душу населения социальными показателями развития приводится в конце гл.2, где особое внимание уделяется индексу развития человека (приложение 2.1).

В период, предшествующий 70-м годам, развитие чаще всего рассматривалось как чисто экономическое явление. Считалось, что быстрое увеличение абсолютного объема ВНП и ВВП в расчете на одного жителя автоматически принесет блага за счет создания новых рабочих мест и других возможностей или в результате формирования необходимых условий для распространения экономических и социальных плодов роста на более широкие слои населения. Проблемы бедности, безработицы и распределения доходов в работе по ускорению развития отодвигались на второй план.

### Новый подход к развитию

Неудачный опыт 50—60-х гг., когда многие страны Третьего мира сформулировали цели своего развития и добились высоких темпов роста, но не смогли в подавляющем большинстве случаев повысить уровень жизни населения, сигнализировал о серьезных пороках узкой трактовки понятия развития. Теперь все большее число экономистов и политиков требуют "свержения с трона" показателя ВНП и прямых действий по борьбе с абсолютным обнищанием, растущим неравенством в распределении доходов и увеличивающейся безработицей.

Уже в 70-х годах понятие развития подверглось модификации: внимание сосредоточивалось на устранении или сокращении масштабов нищеты, неравенства и безработицы в процессе экономического роста. Общим стал лозунг "Распределение через рост". Профессор Дадли Сиирс в сжатой форме сформулировал сущность развития:

Для того чтобы выяснить, развивается ли страна, следует задать вопросы: Что стало с нищетой? Как изменился уровень безработицы? Какова степень неравенства? Если все три показателя сократились по сравнению с высоким начальным уровнем, то страна, вне всякого сомнения, переживает период развития. Если один или два из них, и особенно все три, ухудшились, то странно говорить о развитии даже при двойном росте дохода на душу населения<sup>4</sup>.

Это утверждение нельзя считать ни безосновательной спекуляцией, ни описанием гипотетической ситуации. Ряд развивающихся стран достиг в 60-70-х годах сравнительно высоких темпов роста душевого дохода, но при этом положение в сферах занятости, распределения богатства и условия жизни 40% беднейших слоев населения или улучшилось незначительно, или не изменилось, или даже ухудшилось. Согласно прежнему определению эти страны "развивались", но по новым критериям (уровень бедности, равенства и занятости) этого нельзя утверждать. В 80-х годах ситуация ухудшилась, так как во многих развивающихся странах показатели темпов роста стали отрицательными, и правительствам пришлось пойти на свертывание и без того ограниченных программ экономического и социального развития под давлением растущей внешней задолженности.

Но развитие или застойная слаборазвитость не являются лишь проблемами экономики и количественного измерения уровней доходов, занятости и неравенства. Слаборазвитость — реальный факт жизни для 3 миллиардов человек — в такой же мере состояние духа, как бедность — показатель материального положения страны. Дениз Гуле рисует яркую картину подобного состояния:

Слаборазвитость ужасна: запустение, болезни, преждевременные смерти и полная безнадежность! Люди не могут смириться с тем, что слаборазвитость является лишь отражением в статистике их низких доходов, жалких жилищ, ранней смерти и безработицы. Даже наиболее благожелательный наблюдатель может получить объективное представление о слаборазвитости, только испытав непосредственно на себе ее шок или будучи в состоянии полностью проникнуться чувствами живущих в этих ужасных условиях людей. Подобному уникальному шоку подвержен каждый, кто впервые сталкивается с настроениями и чувствами, господствующими в "культуре нищеты". Противоположный шок обрушивается на живущих в нужде, когда они начинают осознавать и бесчеловечность своих условий, и бессмысленность жизни... Доминирующие чувства в атмосфере слаборазвитости — личная и общественная беспомощность перед лицом болезней и смерти, растерянность и слепота в поисках выхода, покорность власти имущим, фатальное отношение к неизбежности голода и природным катастрофам. Хроническая нищета сродни аду, и нельзя понять степень ее жестокости, наблюдая эту трагедию со стороны<sup>5</sup>.

В 1987 г. Эдгар Оуэнс в своей книге привел аналогичные соображения:

Экономисты подходят к развитию всего лишь как к упражнению в прикладной экономике, не связанному с политическими идеями, формой государственного управления и ролью людей в общественной жизни. Настало время объединить политическую и экономическую теории, с тем чтобы рассматривать не только пути повышения производительной силы общества, но и его качественные характеристики по мере достижения им более высокой ступени производительности, т.е. отдавать предпочтение развитию людей, а не вещей<sup>6</sup>.

Даже Всемирный банк, который в 80-е годы провозглашал экономический рост целью развития, присоединился к этой точке зрения. В "Докладе о развитии мира" в 1991 г. говорится:

Целью развития ... является улучшение качества жизни. Улучшение качества жизни, особенно в беднейших странах, означает прежде всего увеличение доходов, но не только это. Она включает в себя, в частности, лучшее образование, питание и здравоохранение, сокращение масштабов нищеты, оздоровление окружающей среды, равенство возможностей, расширение личной свободы и более насыщенную культурную жизнь<sup>7</sup>.

*Таким образом, развитие следует рассматривать как многоплановый процесс, ведущий к радикальным изменениям в социальных структурах, поведении людей, общественных институтах, а также к ускорению экономического роста, сокращению неравенства и искоренению безработицы.*

По своей сути развитие представляет собой комплекс изменений, посредством которых ориентированная на удовлетворение основных потребностей и запросов отдельных людей и групп населения социальная система движется от состояния всеобщей неудовлетворенности к новым более благоприятным материальным и духовным условиям жизни.

## Три главные ценности развития

Возможно ли сформулировать в рамках концептуального подхода, что мы имеем в виду, когда говорим, что развитие есть устойчивое движение всего общества и социальной системы к лучшей, более цивилизованной жизни? Что такое хорошая жизнь — такой же древний вопрос, как философия и само человечество; периодически ответ на него заново пересматривается вместе с меняющимися условиями жизни мирового сообщества. Для стран Третьего мира в 90-х гг. он совсем не обязательно такой же, каким был в прошедших десятилетиях. Но мы согласны с профессором Гуле и другими учеными, что концептуальную основу и руководство к действию понятия "развитие" составляют, по меньшей мере, три важнейших компонента: **обеспечение элементарных условий существования, самоуважение и свобода**. К достижению этих общих целей стремятся как отдельные люди, так и общества<sup>8</sup>. Почти во все времена и во всех обществах и цивилизациях они рассматривались как фундаментальные потребности человека. Остановимся на них подробнее.

### *Способность обеспечить основные потребности*

К основным потребностям относятся предметы и условия, без которых невозможна жизнь человека: пища, жилище, здоровье и безопасность<sup>9</sup>. Отсутствие или острый дефицит одного из этих компонентов имеют своим следствием состояние "абсолютной слаборазвитости". Поэтому главной целью экономической деятельности является создание для максимально возможного количества людей условий, когда они могли бы успешно противостоять угрозе голода, потери жилища и здоровья. С подобных позиций экономическое развитие представляет собой необходимое условие для улучшения качества жизни — развития в полном значении этого слова. Отдельные люди и все общество не смогут реализовать свой потенциал без постоянного и устойчивого экономического прогресса. Несомненно, "надо иметь достаточно, чтобы идти вперед"<sup>10</sup>. Повышение дохода на душу населения, устранение абсолютного обнищания, увеличение занятости и сокращение неравенства являются *необходимыми, но недостаточными* условиями для развития<sup>11</sup>.

### ***Самоуважение: быть личностью***

Второй компонент нормальной жизни — самоуважение, чувство своей востребованности, а также уверенность, что ты не служишь орудием удовлетворения чуждых тебе интересов. Все народы и общества стремятся к поиску фундаментальных форм самоуважения. Они могут выражаться чувствами аутентичности, идентичности, достоинства, уважения, чести и признания. Характер и форма проявления самоуважения меняются от общества к обществу, от одной цивилизации к другой. Широкое распространение "модернистских ценностей" развитых стран вызывает серьезное замешательство в странах Третьего мира, обладающих другим набором ценностей, когда они вступают в контакты с экономически и технологически передовыми обществами. Это связано с тем, что в настоящее время процветание страны стало почти единственным и всеобщим ценностным критерием. Из-за значения, придаваемого индустриальными странами материальным ценностям, преуспевающими и заслуживающими уважения считаются лишь "развитые" государства, которые обладают богатством и технологической мощью.

Вновь процитируем профессора Гуле:

Существенно то, что слаборазвитость стала судьбой для большинства населения мира. До тех пор, пока источником уважения не начало считаться материальное благополучие, человек мог не чувствовать себя униженным, даже впадая в нищету. Но, с другой стороны, как только материальное благополучие превратилось в одну из существенных предпосылок представления о лучшей жизни, материально "слаборазвитым" стало очень трудно чувствовать себя достойными и уважаемыми гражданами.... Современный Третий мир стремится к развитию, чтобы завоевать уважение, в котором отказано живущим в позорной "недоразвитости" обществам... Развитие было зафиксировано в качестве цели, так как оно важное, если не неизбежное, условие обретения уважения.<sup>12</sup>

### ***Свобода от подчинения: право на выбор***

Третьей фундаментальной характеристикой развития является концепция свободы личности. В данном контексте свобода означает способность противостоять враждебным воздействиям материальных и социальных условий окружения, таким, как природные катаклизмы, невежество, влияние других людей, бедствия, общественные институты и догматические воззрения. Свобода включает возможность выбора развития для общества и его членов в качестве социальной цели при минимальных внешних ограничителях. Артур Льюис, подчеркивая связь между экономическим ростом и свободой от подчинения, пишет, что "преимущество экономического роста состоит не в том, что оно делает людей более счастливыми, а в том, что расширяет их возможности выбора"<sup>13</sup>. Богатство усиливает контроль над природой и материальными условиями жизни (например, в результате большего производства продовольствия, одежды, строительства жилья). Оно увеличивает свободное время, позволяет использовать больше товаров и услуг или вообще отрицать приоритетность материальных нужд и посвятить свои усилия духовному совершенствованию. Концепция свободы личности включает в себя (но не исчерпывается ими) такие компоненты политической свободы, как личная безопасность, господство закона, свобода слова, участие в политической жизни общества, равенство возможностей<sup>14</sup>. Некоторые страны, добившиеся выдающихся результатов в экономическом росте (Саудовская Аравия, Чили, Южная Корея, Сингапур, Малайзия, Таиланд, Индонезия, Турция, Китай и др.), выглядят неважно в Индексе свободы человека Программы развития ООН.<sup>15</sup>



## Три цели развития

В любом обществе, каковы бы ни были его представления о "хорошей жизни", цели развития должны включать как минимум три компонента:

1. **Увеличение предложения и большая доступность таких необходимых для поддержания жизни товаров и услуг, как продовольствие, жилище, охрана здоровья и безопасность.**
2. **Повышение уровня жизни, включающее наряду с ростом доходов увеличение числа рабочих мест, качественное образование, большее внимание культурным и гуманитарным ценностям. Такой комбинированный подход способствует росту материального благосостояния, личного и национального самосознания.**
3. **Предоставление личности и обществу в целом больших возможностей выбора в экономике и социальной сфере, с тем чтобы ослабить их подчинение и зависимость от других людей и стран, защитить от страданий и невежества.**

## Краткое содержание и выводы

Экономика развития представляет собой выделившееся важное направление традиционной экономической мысли и политической экономии. Занимаясь проблемами эффективности распределения ресурсов и обеспечения устойчивого роста основных хозяйственных показателей, она уделяет главное внимание экономическим, социальным и институциональным механизмам, способствующим быстрому и всеохватывающему улучшению условий жизни населения в странах Третьего мира. Как таковая экономика развития занята разработкой государственной политики, направленной на осуществление в возможно сжатые сроки радикальных экономических, институциональных и социальных преобразований общества. Без такой политики пропасть между желаемой целью и реальностью будет расширяться с каждым годом. Поэтому она отводит государственному сектору намного более важную роль, чем неоклассическая теория.

Объектами социальной науки — экономики развития — являются люди и их обеспечение материальными условиями для реализации заложенного в них природой потенциала. Поскольку понятие "хорошая жизнь" остается вечным вопросом, экономика неизбежно связана с ценностными установками данного общества. Само обращение к проблеме развития подразумевает, что мы рассматриваем его как благо, а слаборазвитость — как зло. Люди понимают развитие по-разному, поэтому в конце гл. I сделана попытка дать его точное определение.

Главными экономическими проблемами любого общества остаются: *что, где, как, в каких количествах и для кого производить*. Но фундаментальная проблема — *кто принимает решения или оказывает влияние на их принятие и чьим интересам они служат*. Наконец, следует учитывать, какие страны и какие мощные группировки внутри этих стран оказывают наибольшее влияние на использование и распределение дефицитных глобальных продовольственных и минеральных ресурсов, и в чьих интересах они используют свою мощь.

Исследования проблем развития должны охватывать кроме чисто экономических переменных (доходы, цены и уровень сбережений) также неэкономические институциональные факторы (характер землепользования, влияние различных классов и социальных слоев, кредитные институты, системы образования и здравоохранения, мотивация дейст-

вий правительственных чиновников, механизмы государственного управления, отношение населения к работе, использованию свободного времени, развитию личности, а также ценностные установки, роль и поведение политических и экономических элит). Стратегии экономического развития, нацеленные на подъем сельскохозяйственного производства, рост занятости и искоренение нищеты, часто давали сбой из-за того, что экономисты и политические советники не воспринимали экономику как взаимозависимую социальную систему, в которой взаимодействие экономических и неэкономических факторов может как способствовать, так и противодействовать развитию.

Несмотря на огромное разнообразие стран Третьего мира, большинство из них вынуждены решать общие проблемы, порожденные слаборазвитостью. В гл. 2 будут рассмотрены различия и общие характеристики развивающихся стран.

Нефтяной кризис 70-х годов, кризис внешней задолженности 80-х и экологические проблемы 90-х годов свидетельствуют о растущей зависимости богатых стран от бедных, показывают усиливающуюся взаимозависимость всех стран и народов в рамках мирового сообщества. События в Каракасе, Каире и Калькутте в той или иной мере сказываются на Нью-Йорке, Лондоне и Москве. Кто-то однажды сказал: "Когда США чихают, мир подхватывает воспаление легких". В 90-х годах уже правильнее сказать так: "Мир подобен человеческому телу: если заболит одна его часть, то все остальные чувствуют это; если же заболевают несколько частей, то страдает весь организм".

Страны Третьего мира являются частями глобального организма, поэтому их судьба должна быть предметом забот всех стран независимо от политической, идеологической и экономической ориентации. На исходе нынешнего столетия и в XXI веке не должно быть двух судеб: одна — для богатых, другая — для многих бедных. Говоря словами поэта: "Будет или одна общая судьба или никакой".

## Страновое исследование

### Экономика Бразилии\*

#### *Географические, социальные и экономические характеристики*

Столица — Бразилиа

Площадь — 8 511 965 кв.км

Население — 150,8 млн. человек (1992 г.)

ВНП на душу населения — 2 680 долл. США (1990 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 2,2 %  
(1980—1990 гг.)

Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения  
— 0,6% (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП —  
9% (1990 г.)

Уровень младенческой смертности (на 1000 родив-  
шихся живыми) — 69 (1992 г.)

Ежедневное потребление калорий на душу населения  
— 2709 (1988 г.)

Уровень охвата начальным образованием — 95 %  
(1989 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) —  
19% (1990 г.)

Индекс развития человека — 0,74 (средний) (1990 г.) \*\*



ва малопригодна для сельскохозяйственной обработки (лишь 17% земель являются пахотными), и зачастую земля истощается уже после нескольких лет ее возделывания. Пастбищные угодья также малопродуктивны и больше подходят для выпаса скота, чем для выращивания каких-либо сельскохозяйственных культур.

Бразилиа — наиболее населенная латиноамериканская страна: численность ее населения в 1992 г. превысила 150 млн. человек. При годовых темпах роста 2,2% население ежегодно увеличивается на 3,1 млн. человек. По численности населения Бразилиа занимает шестое место в мире. Наиболее быстро растет население городов, где проживает более 65% жителей страны. Несомненно, высокие темпы урбанизации способствовали быстрому экономическому развитию, однако это привело также к возникновению трущоб в бедняцких кварталах городов; например, в Рио-де-Жанейро в них проживает более 60% жителей. В большинстве случаев в этих жилищах отсутствуют канализация, электричество и чистая питьевая вода. В довершение ко всему города в Бразилии, так же как и в большинстве других развивающихся стран, не в состоянии обеспечить работой столь многочисленное население, что приводит к высокому уровню безработицы. Многие жи-

Территория Бразилии занимает почти половину общей площади Южноамериканского континента. С севера, запада и юга она граничит практически со всеми странами Южной Америки, за исключением Чили и Эквадора. Восточная граница протяженностью 13 490 км проходит по побережью Атлантического океана. Площадь Бразилии 8,5 млн. кв.км, это крупнейшая страна в Южной Америке по размерам территории, занимает пятое место в мире.

Леса, в том числе крупнейший в мире влажный тропический лес, покрывают примерно половину территории страны. Ландшафт весьма разнообразен, в нем представлены густые лесные массивы, саванна, горные отроги и плоскогорья, равнины и обширная прибрежная зона. Климат в основном тропический и субтропический. К сожалению, поч-

тели городов занимаются уличной торговлей, продажей наркотиков и проституцией. В Сан-Паулу, например, 43% рабочей силы занято в неформальном секторе (см. гл. 8). Деятельность в неформальном секторе включает самостоятельную занятость типа сбора утиля, торговлю с лотков, а также работу в качестве механиков, парикмахеров и домашней прислуги. Уровень доходов в этом секторе значительно ниже, отсутствуют гарантии занятости и пособия по старости. Большинство людей работает лишь для того, чтобы обеспечить выживание.

Для Бразилии характерно большое неравенство в распределении доходов. Даже в периоды экономического процветания большинство бразильцев не могло сколь-либо существенно улучшить свое положение. Некоторым предпринимателям удалось получить колоссальные прибыли за счет низкой заработной платы в промышленном секторе, однако городские рабочие по-прежнему живут на грани нищеты. Статистика распределения доходов также свидетельствует о высокой степени неравенства. Так, наиболее малообеспеченные 20% населения получают лишь 2% национального дохода, в то время как на 10% наиболее обеспеченных жителей приходится 50,6% и на 20% — 66,6% национального дохода.

Бразилия является одной из **новых индустриальных стран**. Промышленность сосредоточена в основном в юго-восточных штатах Рио-де-Жанейро, Сан-Паулу, Парана и Рио-Гранде-ду-Сул. Однако в последнее время промышленное развитие отмечается также в северо-восточных штатах и на дальнем западе. Экономический рост Бразилии, по крайней мере на протяжении десятилетия, объяснялся активным развитием промышленности, обеспечивающей в настоящее время почти 35% ВВП и 60% экспорта. В последние годы значительно улучшились энергоснабжение, работа транспорта и системы коммуникаций, в частности радио и телевидения. В стране создана крупная, постоянно усложняющаяся промышленная база, включающая отрасли тяжелой промышленности: выплавку стали,

химическую и нефтехимическую промышленность, а также производство различных потребительских товаров и вооружений. Бразилия является также одним из крупнейших мировых производителей гидроэлектроэнергии, начата работа с атомными реакторами.

В сельском хозяйстве занято 26% населения страны, производится 9% ВВП и почти 40% экспорта. В 1953 г. в общем объеме товарного экспорта 80% приходилось на кофе, спустя 20 лет его доля упала до 20%, а доминирующие позиции заняли какао, соя, железная руда и различные промышленные товары. В настоящее время Бразилия — крупнейший в мире экспортер кофе и второй экспортер какао и соевых бобов. Она также экспортирует сахар, мясо, хлопок и занимает первое место в мире по экспорту концентрата апельсинового сока. Бразилия стремится диверсифицировать сельскохозяйственный экспорт и с этой целью увеличила производство сахарного тростника, являющегося также сырьем для производства топлива на основе этилового спирта, которое используют более 50% автомобилистов в стране. Переход на топливо на основе этилового спирта явился результатом борьбы Бразилии за уменьшение зависимости от импорта нефти. Можно отметить, что эта политика увенчалась успехом, поскольку импорт нефти снизился на 50%.

Бразилия также богата минеральными ресурсами, такими, как железная руда, марганец, никель, олово, хромит, бокситы, бериллий, медь, свинец, вольфрам, цинк и золото. Они используются в качестве сырья для национальной промышленности, а также экспортируются. Хотя Бразилия щедро наделена природными ресурсами, располагает огромной территорией и развитым промышленным сектором, в настоящее время она, пожалуй, более всего известна своими экономическими проблемами.

Среди наиболее серьезных экономических проблем, возникших в Бразилии в 90-е годы, можно отметить следующие.

**Инфляция.** В 1990 г. инфляция составила 2968%, и в последующие годы ее уровень оставался достаточно высоким. Основные при-

чины инфляции — крупный дефицит бюджета как на федеральном, так и на штатном уровнях, а также неэффективная работа государственных предприятий.

*Внешний долг.* В результате получения иностранных займов, включая заимствование в частных коммерческих банках и во Всемирном банке, внешний долг страны в 1992 г. составил 123 млрд. долл. Бразилия превратилась в крупнейшего должника среди стран Третьего мира.

*Снижение реальных доходов.* В последние годы отмечалась тенденция к снижению реального дохода средних и малообеспеченных групп населения. 65% работающих получают минимальную заработную плату в 40 долл. в месяц или даже меньше. В 80-е годы, когда экономика страны стагнировала, реальная заработная плата сократилась на 30%.

*Сокращение объема иностранных инвестиций.* Если в 70-е годы ежегодный приток иностранных инвестиций составлял в среднем 2 млрд. долл., то в 1988 г. он сократился до 500 млн. долл. Фактически в конце 80-х — начале 90-х годов отток капитала из страны (в форме процентных выплат по внешним займам и бегства капитала) превышал объем поступавших иностранных инвестиций и иностранной помощи.

*Усиление бегства капитала.* Ежегодная утечка капитала из Бразилии, по имеющимся оценкам, колеблется от 6 до 10 млрд. долл. Считается, что по меньшей мере 30 млрд. долл. хранятся за рубежом.

*Сокращение объема экспорта.* Положительное сальдо внешней торговли достигло рекордной отметки — 13 млрд. долл. в 1984 г., а в 1990 г. этот показатель составил лишь 11 млрд. долл.

*Доминирование государственного сектора в национальной экономике.* Государство продолжает играть ведущую роль в национальной экономике. Государственные предприятия производят 45% ВВП. Государство также регулирует частное предпринимательство посредством ценового контроля и политики в области заработной платы.

*Высокие импортные барьеры.* До настоящего времени запрещен импорт товаров, аналогич-

ных производящимся в стране, даже если цена национального товара выше цены импортируемого. Иностранцев отпугивает также упорный отказ Бразилии от признания иностранных патентов.

*Угроза окружающей среде.* Стремление Бразилии достичь высоких темпов роста любой ценой нанесло серьезный ущерб состоянию окружающей среды. Особенно тревожная ситуация в бассейне реки Амазонка, где находятся крупнейший в мире влажный тропический лес и заповедник, в котором представлено богатейшее разнообразие биологических форм. В июне 1992 г. в Бразилии проходила Конференция ООН по окружающей среде и развитию (UNCED, см. гл. 18).

Некоторые исследователи считают, что колоссальный ресурсный потенциал Бразилии поможет ей справиться с набравшими проблемами, в частности, решить проблему внешней задолженности. Страна располагает минеральным сырьем, большими трудовыми ресурсами и серьезной промышленной базой. Таким образом, у нее есть все предпосылки для того, чтобы превратиться в один из крупнейших мировых рынков. Однако без разумной экономической политики вряд ли возможно существенное улучшение сложившейся ситуации. В 1991 г. пришедшее к власти новое правительство страны для восстановления устойчивых темпов роста начало осуществление реформ, в том числе административной и финансовой систем.

Серьезный кризис государственного сектора экономики привел к продаже части государственных предприятий частным инвесторам. С целью привлечения иностранных инвестиций Бразилия снизила импортные тарифы, в результате чего число запрещенных к импорту товаров-конкурентов отечественной продукции снизилось с 4000 до 600 наименований. Наконец, правительство начало осуществление серьезной программы, направленной на устранение огромного дефицита государственного бюджета — главной причины инфляции. Эта программа включает меры по увеличению налоговых поступлений в бюджет и сокращению государственных расходов. Хотя

начальный этап реализации программы привел к значительному ослаблению экономики, а разгул коррупции вынудил уйти в отставку в 1993 г. президента страны, новое правительст-

во Бразилии уверено, что в конечном счете оно добьется ускорения темпов экономического развития

\* Страновые исследования, приведенные в настоящем издании, основаны на ряде источников, главным образом, на издании U.S. Department of State, Bureau of Public Affairs, *Background Notes* (Washington, D.C.) за различные годы. Данные приводятся также из следующих изданий: World Bank, *Trends in Developing Countries, 1991* (Washington, D.C.: World Bank, 1991); World Bank, *World Development Report, 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992); World Bank, *The World Bank Atlas, 1991* (Washington, D.C.: World Bank, 1991); United Nations Development Program, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992); а также Population Reference Bureau, *1992 World Population Data Sheet* (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1992).

\*\* Индекс развития человека (The Human Development Index, HDI) является комплексным показателем социально-экономического развития, позволяющим осуществить ранжировку всех развивающихся стран по шкале от 0,0 (наиболее низкий) до 1,0 (наиболее высокий), используя методику, предложенную Программой развития ООН. Подробный анализ индекса приводится в приложении 2.1 в конце гл. 2. В каждом страновом исследовании мы даем рейтинг страны по индексу развития человека и его относительную оценку (высокий, средний или низкий).

## Термины и понятия

Определения терминов и разъяснения понятий даны в глоссарии и соответствующих главах

|                                    |  |
|------------------------------------|--|
| Развитие                           | Политическая экономия                        |
| Экономика развития                 | Самоуважение                                 |
| Свобода                            | Показатели социального развития              |
| Валовой национальный продукт (ВНП) | Социальная система                           |
| Доход на душу населения            | Потребительское (полу) натуральное хозяйство |
| Общественные институты             | Выживание                                    |
| Развитые страны                    | Третий мир                                   |
| Развивающиеся страны               | Традиционная экономическая теория            |
| Новые индустриальные страны        | Ценностные установки                         |
| Неэкономические переменные         | Ценности                                     |
| ВНП на душу населения              |  |

## Вопросы для обсуждения

1. Почему экономика принадлежит ведущая роль в понимании проблем развития Третьего мира?
2. Отражает ли понятие "Третий мир" реальность? Если да, то обоснуйте вашу точку зрения.
3. Что вы надеетесь приобрести в ходе изучения курса по экономике развития (помимо плохой оценки)?
4. Дайте в сжатой форме определения *развития*, приведенные в тексте. Каковы достоинства и недостатки каждого из этих определений? Есть ли, по вашему мнению, другие характеристики развития, не упомянутые в тексте? Если да, то назовите их. Если нет, то подтвердите аргументами полноту приведенных в главе определений.

5. Почему определение развития в строго экономических терминах не является полным? Что, по вашему мнению, понимается под *экономическим развитием*? Можете ли вы привести гипотетические или реальные ситуации, при которых страна может быть развита в экономическом отношении, но тем не менее оставаться слаборазвитой?
6. Почему понимание сути развития имеет первостепенную важность в разработке политического курса странами Третьего мира? Как вы думаете, способна ли страна, руководствуясь несовершенным и неполным определением понятия "развития", объединиться и сформулировать необходимую стратегию? С какими экономическими и неэкономическими препятствиями она может столкнуться на пути к достижению поставленных целей?
7. Согласны ли вы с тем, что приведенные в начале главы громадные различия в условиях жизни в разных частях земного шара имеют место и внутри большинства стран Третьего мира? Что мы подразумеваем, когда говорим о различных "уровнях жизни"?

### Примечания

1. Богатую фактами книгу о жизни в странах Третьего мира см: Paul Harrison, *Inside the Third World* (New York: Penguin, 1982).
2. Интересный обзор роли ценностей в экономике развития сделал Gunnar Myrdal, *The Challenge of World Poverty* (New York: Pantheon, 1970), глава 1. Критический анализ воззрений о возможности существования экономики без ценностных установок можно найти: Robert Heilbroner's "Economics as a 'value-free' science", *Social Research* 40 (Spring 1973), 129—143 и его *Behind the Veil of Economics* (New York: Norton 1988). См. также Dwight Perkins, "Economic development: The role of Values", Robert J. Myers (ed.), *International Ethics in the Nuclear Age* (Baton Rouge, La.: Louisiana State University Press, 1987), chap. 8.
3. Soedjatmoko, *The Primacy of Freedom in Development* (Lanham, Md.: University Press of America, 1985), p.11.
4. Dudley Seers, "The meaning of development", доклад, представленный на XI Конференции Общества по проблемам международного развития, New Delhi (1969), p.3.
5. Denis Goulet, *The Cruel Choice: A New Concept in the Theory of Development* (New York: Atheneum, 1971), p.23.
6. Edgar Owens, *The Future of Freedom in the Developing World: Economic Development as Political Reform* (New York: Pergamon Press, 1987), p.xv.
7. Всемирный банк, *World Development Report*, 1991 (New York: Oxford University Press, 1991), p.4.
8. Goulet, *Cruel Choice*, pp. 87—94.
9. Описание концепции "основных нужд" см. Pradip K. Ghosh (ed), *Third World Development: A Basic Needs Approach* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1984).
10. Goulet, *Cruel Choice*, p.124.
11. Попытка уточнить концепцию "основных нужд" и ее количественные параметры предпринята Международной организацией труда: *Employment, Growth, and Basic Needs* (Geneva: ILO, 1976). Подобная трактовка, с упором на права владения и управления, разделяется Amartya Sen, "Development: Which way now?" *Economic Journal* 93 (December 1983):754—757.
12. Goulet, *Cruel Choice*, pp. 89, 90. Более острая дискуссия о значении индивидуального самосознания и уважения личности в процессе развития Латинской Америки содержится у Paulo Freire, *Pedagogy of the Oppressed* (Harmondsworth, England: Penguin, 1972).
13. W. Arthur Lewis, "Is economic growth desirable?" in *The Theory of Economic Growth* (London: Allen & Unwin, 1963), p.420. Блестящий глубокий анализ значения свободы в развитии провел выдающийся интеллектуал Третьего мира. Soedjatmoko, *Primacy of Freedom in Development*. См. также Owens, *Future of Freedom*.

14. Интересная попытка количественно измерить степень политической свободы и ранжировать страны по "индексу политической свободы" сделана ПРООН: в *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), pp. 26—33.

15. Там же, 20.

### **Рекомендуемая литература**

Сложная и противоречивая проблема раскрытия понятий "развития" и "слаборазвитости" разбирается в Dudley Seers: "The meaning of development", in Nancy Bastor (ed.), *Measuring Development: The Role and Adequacy of Development Indicators* (London: Frank Cass, 1972); Gunnar Myrdal, *The Challenge of World Poverty* (New York: Pantheon, 1970), chap. 1—4; Celso Furtado, *Development and Underdevelopment* (Berkeley: University of California Press, 1964), especially chap. 4; Denis Goulet, *The Cruel Choice: A New Concept in the Theory of Development* (New York: Atheneum, 1971), chap. 2; Irma Adelman, "Development economics: A reassessment of goals", *American Economic Review* 65 (June 1975); Norman L. Hicks and Paul P. Streeten, "Indicators of development: The search for a basic needs yardstick", *World Development* 7 (June 1979); Howard J. Wiarda, "Towards a nonethnocentric theory of development: Alternative conceptions from the Third World", *Journal of Developing Areas* 17 (July 1983); and United Nations Development Program, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), chaps. 1 and 2. Две очень интересные работы, вводящие читателя в экономические и социальные проблемы Третьего мира, подготовили: Paul Harrison, *Inside the Third World* (New York: Penguin, 1982) и John P. Cole, *Development and Underdevelopment: A Profile of the Third World* (London: Routledge, 1987).





## ГЛАВА

# 2



## Структурные различия и общие характеристики развивающихся стран

*Конечно, между развивающимися странами должны быть различия..., но предположение о том, что у них мало общего, сразу делает какую-либо дискуссию о такой стране за ее пределами (и сравнения с другими странами) бессмысленной.*

Джулиан Вест,  
Оксфордский университет

*Третий мир важен из-за гигантских масштабов своей бедности.*

Падма Десай, Колумбийский университет

Весьма рискованно подходить с общей меркой к 145 странам — членам ООН, которых относят к Третьему миру. Хотя все они бедны в материальном отношении, различия между ними в культуре, экономическом положении, социальной и политической структурах существенны. Пример таких различий — Индия и Гренада. Население Индии превышает 900 млн. человек, и она разделена на 17 штатов, в то время как в Гренаде менее 100 тыс. жителей — меньше, чем в большинстве средних городов США. Крупные размеры страны порождают сложные проблемы национального единства и управления, но дают и определенные преимущества: емкие рынки, разнообразные ресурсы, возможность самообеспечения и экономической диверсификации. Положение многих небольших стран совершенно иное. Их проблемы — узость внутреннего рынка, недостаток квалифицированных кадров, нехватка материальных ресурсов, слабые позиции в переговорах с торговыми партнерами и перспективы экономического самообеспечения.

В этой главе предпринимается попытка показать многообразие развивающихся стран. Однако, несмотря на это, страны Третьего мира имеют целый ряд общих проблем как внутренних, так и внешних. Наличие общих проблем и дает основание относить их к группе слаборазвитых. Прежде чем приступить к анализу многообразия и общности, следует кратко рассмотреть различные попытки классификации этой большой группы стран, называемых Третьим миром.

## Классификация развивающихся стран

Некоторые исследователи, опираясь на разработанную ООН систему классификации, выделяют три группы развивающихся стран: 44 — самые бедные страны, называемые **наименее развитые**<sup>1</sup>, 88 стран — неэкспортеров нефти — **развивающиеся страны**<sup>2</sup> и 13 стран — членов ОПЕК, добывающих и экспортирующих нефть, чьи доходы в 70-х годах колоссально выросли.

Другие исследователи пользуются классификацией Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая включает некоторые страны и территории, не охваченные статистикой ООН. Эта система включает 61 страну с **низким уровнем дохода** (доход на душу населения в 1990г. менее 600 долл., в группу также включены 29 **наименее развитых стран**), 73 страны **со средним уровнем дохода**, 11 **новых индустриальных стран** и 13 стран — членов ОПЕК. ✓

В табл. 2.1 дается полный перечень 158 стран и территорий, охваченных классификацией ОЭСР, а рис. 2.1 показывает географическое расположение большинства развивающихся и развитых стран<sup>3</sup>. Территория бывшего Советского Союза и стран Восточной Европы окрашена в нейтральный цвет, подчеркивая тем самым их неопределенное положение в переходный период (см. гл. 18)

ТАБЛИЦА 2.1. Классификация развивающихся стран по уровню дохода на душу населения

| Страны с низким уровнем дохода           | Страны со средним уровнем дохода |
|--|----------------------------------|
| * Афганистан (Аз)                        | Багамские острова (ЛА)           |
| Ангола (Аф)                              | Бахрейн (БВ)                     |
| * Бангладеш (Аз)                         | Барбадос (ЛА)                    |
| * Бенин (Аф)                             | Белиз (ЛА)                       |
| * Бутан (Аз)                             | Бермудские острова (ЛА)          |
| Боливия (ЛА)                             | Ботсвана (Аф)                    |
| * Буркина-Фасо (Аф)                      | Бруней (Аз)                      |
| * Бурунди (Аф)                           | Чили (ЛА)                        |
| * Кабо-Верде (ЛА)                        | Колумбия (ЛА)                    |
| * Центрально-Африканская Республика (Аф) | Конго (Аф)                       |
| * Чад (Аф)                               | Острова Кука (Аз)                |
| Китай (Аз)                               | Коста-Рика (ЛА)                  |
| * Коморские острова (Аф)                 | Куба (ЛА)                        |
| Джибути (Аф)                             | Кипр (БВ)                        |
| Египет (Аф\БВ)                           | Доминиканская Республика (ЛА)    |
| Сальвадор (ЛА)                           | Фольклендские острова (ЛА)       |
| Экваториальная Гвинея (Аф)               | Фиджи (Аз)                       |
| * Эфиопия (Аф)                           | Гибралтар (БВ)                   |
| * Гамбия (Аф)                            | Гваделупа (ЛА)                   |
| Гана (Аф)                                | Гватемала (ЛА)                   |
|  | Французская Гвиана (ЛА)          |
|  | Гайана (ЛА)                      |

*Продолжение*


---

|                             |   |
|-----------------------------|---|
| * Гвинея (Аф)               | Израиль (БВ)  |
| * Гвинея-Биссау (Аф)        | Кот-д'Ивуар (Аф)                                    |
| * Гаити (ЛА)                | Ямайка (ЛА)   |
| Гондурас (ЛА)               | Иордания (БВ)                                       |
| Индия (Аз)                  | Кирибати (Аз)                                       |
| Камбоджа (Аз)               | Ливан (БВ)  |
| Кения (Аф)                  | Макао (Аз)  |
| * Лаос (Аз)                 | Малайзия (Аз)                                       |
| * Лесото (Аф)               | Мальта (БВ)   |
| Либерия (Аф)                | Мартиника (ЛА)                                      |
| Мадагаскар (Аф)             | Маврикий (Аф)                                       |
| * Малави (Аф)               | Марокко (Аф)  |
| * Мальдивы (Аз)             | Науру (Аз)  |
| * Мали (Аф)                 | Антилы Нидерландские (Аз)                           |
| Мавритания (Аф)             | Новая Каледония (Аз)                                |
| Остров Майотта (Аф)         | Никарагуа (ЛА)                                      |
| Мозамбик (Аф)               | Остров Ниуэ (Аз)                                    |
| Мьянма (Аз)                 | Оман (БВ)   |
| * Непал (Аз)                | Острова Океании, находящиеся<br>под опекой США (Аз) |
| * Нигер (Аф)                | Панама (ЛА)   |
| Пакистан (Аз)               | Папуа-Новая Гвинея (Аз)                             |
| * Руанда (Аф)               | Парагвай (ЛА)                                       |
| Остров Святой Елены (ЛА)    | Перу (ЛА)   |
| Сан-Томе и Принсипи (Аф)    | Филиппины (Аз)                                      |
| Сенегал (Аф)                | Французская Полинезия (Аз)                          |
| Сьера-Леоне (Аф)            | Реюньон (Аф)  |
| Соломоновы острова (Бр)(Аз) | Острова Сен-Пьер и Микелон (ЛА)                     |
| Сомали (Аф)                 | Сейшельские острова (Аф)                            |
| Шри-Ланка (Аз)              | Свазиленд (Аф)                                      |
| * Судан (Аф)                | Сирия (БВ)  |
| * Танзания (Аф)             | Суринам (ЛА)  |
| Того (Аф)                   | Таиланд (Аз)  |
| Острова Токелау (Аз)        | Тринидад и Тобаго (ЛА)                              |
| Тонга (Аз)                  | Тунис (Аф)  |
| Тувалу (Аз)                 | Турция (Ев)   |
| * Уганда (Аф)               | Уругвай (ЛА)  |
| Вануату (Аз)                | Острова Уоллис и Футуна (Аз)                        |
| Вьетнам (Аз)                | Западное Самоа (Аз)                                 |
| * Йемен (БВ)                | Вест Индия (ЛА)                                     |
| Заир (Аф)                   | Зимбабве (Аф)                                       |
| Замбия (Аф)                 |   |

---

Продолжение

| Новые индустриальные страны | Страны — члены организации нефтеэкспортирующих стран (ОПЕК) |
|-----------------------------|---|
| Аргентина (ЛА)              | Алжир (Аф)  |
| Бразилия (ЛА)               | Эквадор (ЛА)  |
| Греция (Ев)                 | Габон (Аф)  |
| Гонконг (Аз)                | Индонезия (Аз)  |
| Мексика (ЛА)                | Иран (БВ)   |
| Португалия (Ев)             | Ирак (БВ)   |
| Сингапур (Аз)               | Кувейт (БВ)   |
| Южная Корея (Аз)            | Ливия (Аф)  |
| Испания (Ев)                | Нигерия (Аф)  |
| Тайвань (Аз)                | Катар (БВ)  |
| Югославия (Ев)              | Саудовская Аравия (БВ)                                      |
|                             | Объединенные Арабские Эмираты (БВ)                          |
|                             | Венесуэла (ЛА)  |

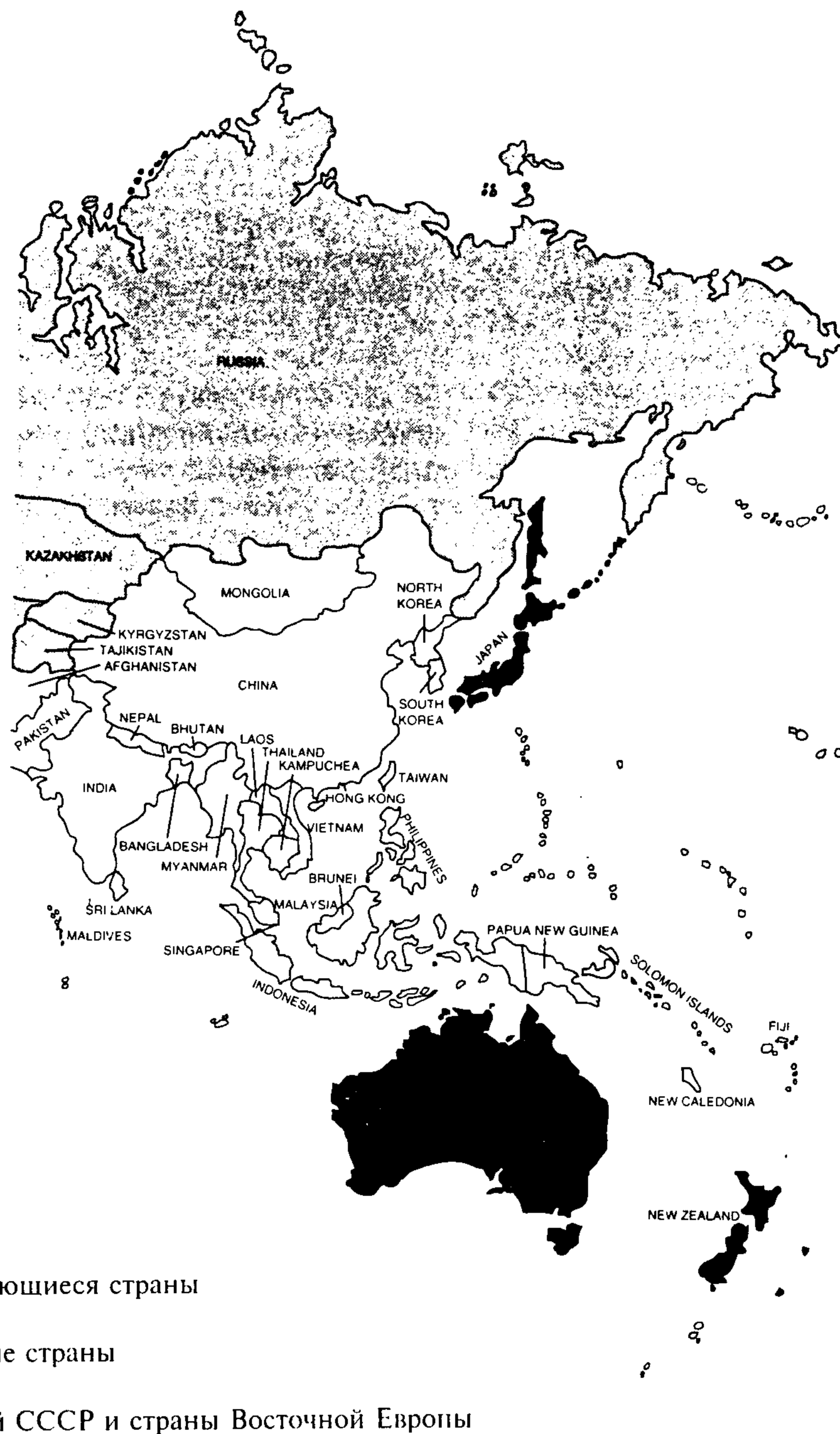
**П р и м е ч а н и я.** Классификационная система ОЭСР: \* — наименее развитые страны; (Аф) — Африка и прибрежные острова; (Аз) — Азия и Тихоокеанский регион; (ЛА) — Латинская Америка и Карибский бассейн; (БВ) — Ближний Восток; (Ев) — Европа.  
На рис. 2.1 приведено географическое положение большинства этих стран.

Наконец, Международный банк реконструкции и развития (МБРР) — основная структура Всемирного банка — **Мировой банк**, разработал свою классификационную систему. Она включает 125 стран (развивающихся и развитых), население каждой из которых превышает 1 млн. человек, и делит их по критерию уровня душевого дохода на четыре категории: с низким уровнем дохода, средним, выше среднего и высоким. Первые три группы охватывают 101 страну. В основном это развивающиеся страны. Оставшиеся 24 страны с высоким уровнем дохода разбиты на две группы: 19 являются типичными представителями Первого мира и 5 (Гонконг, Кувейт, Израиль, Сингапур и Объединенные Арабские Эмираты) отнесены ООН к развивающимся странам.

Несмотря на разнообразие и различия классификационных систем, большинство стран Третьего мира сталкиваются с рядом однотипных проблем. Это необходимость



Рис. 2.1. Развитые и развивающиеся страны, 1993 г.



ослабления нищеты, неравенства и безработицы, обеспечения минимального уровня образования, медицинского обслуживания, жилищных условий и продовольствия, расширение экономических и социальных возможностей для всех членов общества и укрепление национальной государственности. Схожесть задач вызвана наличием общих проблем у большинства развивающихся стран — массовые масштабы и хронический характер абсолютного обнищания, высокий и растущий уровень безработицы и неполной занятости, увеличивающееся неравенство в распределении доходов, низкий уровень производительности в аграрном секторе и его стагнация, расширяющаяся пропасть между жизненным уровнем и экономическими возможностями городского и сельского населения, угрожающие масштабы разрушения окружающей среды, архаичные системы образования и здравоохранения, плачевное состояние платежного баланса и внешней задолженности, сильная и увеличивающаяся зависимость от иностранных, не всегда подходящих, технологий, институтов и ценностных систем. Схожесть проблем делает оправданным их анализ в контексте перспектив развития всего Третьего мира. Части II и III книги посвящены разбору этих актуальных проблем.

Здесь же мы постараемся выявить наиболее существенные структурные различия между развивающимися странами и привести данные о наличии у них ряда общих характерных черт. Несмотря на различия материальных, демографических и культурных условий, исторических судеб и структурных характеристик, у большинства стран Третьего мира весьма схожие экономические и социальные проблемы.

## Экономическая структура стран Третьего мира

Степень различия между развивающимися странами может быть установлена посредством использования при их сравнении семи важнейших показателей:

1. Размеры страны (территория, численность населения и доход на душу населения).
2. Особенности исторического развития и колониального периода.
3. Обеспеченность материальными и трудовыми ресурсами.
4. Роль государственного и частнопредпринимательского секторов, их соотношение.
5. Характер производственных структур.
6. Степень зависимости от внешних экономических и политических сил.
7. Распределение власти, институциональная и политическая структура страны.

Рассмотрим вкратце каждый из этих показателей, с тем чтобы установить как схожесть, так и различия между странами Африки, Азии и Латинской Америки.

### Размеры и уровень дохода

Размеры страны, численность населения и душевой доход являются важными показателями как ее экономического потенциала, так и отличий от других стран Третьего мира. Из 145 стран — членов ООН 90 имеют численность населения менее 15 млн. человек каждая и 83 — менее 5 млн. Большие по территории страны с многочисленным населением — Бразилия, Индия, Египет и Нигерия — соседствуют с небольшими странами — Парагваем, Непалом, Иорданией и Чадом. Обширная территория обычно дает преимущества: обладание природными ресурсами и емкими потенциальными рынками, меньшая зависимость от импорта сырья, материалов и готовой продукции. Однако здесь возникают сложности в управлении и обеспечении национальной сплоченности, а также проблемы межрегиональных

различий. В гл. 5 будет показано, что нет прямой связи между размером страны, уровнем дохода на душу населения и степенью равенства (или неравенства) в распределении доходов. Даже не принимая во внимание богатые страны ОПЕК, отсутствие такой связи подтверждает сравнение Индии с населением в 900 млн. человек (1993 г.) и Сингапура (менее 3 млн. человек). В 1990 г. доход одного индийца составлял 350 долл., а сингапурца — более 12300 долл.

## Особенности исторического развития

Большинство африканских и азиатских стран были в то или иное время колониями западноевропейских государств, прежде всего Великобритании и Франции; владели колониями также Бельгия, Германия, Нидерланды, Португалия и Испания. Экономические структуры колоний, их системы образования и социальные институты создавались по образцу и подобию колониальных держав. Поэтому недавно получившие независимость страны Африки, например, больше озабочены созданием и укреплением собственных политических и экономических структур, чем проблемами ускорения экономического развития. Они концентрируют свое внимание прежде всего на политических проблемах, быстрой африканизации административных служб, укомплектованных в колониальный период представителями метрополий.

Но наиболее сильное и долговременное влияние европейских держав на экономические, политические и институциональные структуры колоний проявилось во введении трех институтов: частной собственности, налогообложения физических лиц и требования уплаты в денежной форме. Позже мы увидим, что совокупное действие этих институтов разрушило автономию локальных сообществ и сделало их население уязвимым к многим новым формам эксплуатации.

В Латинской Америке более длительный период независимого развития, а также более однотипный колониальный режим Испании и Португалии обусловили, несмотря на географические и демографические различия, формирование довольно схожих экономических, социальных структур, культурных традиций. Поэтому можно отметить большую схожесть проблем, стоящих перед латиноамериканскими странами.

В Азии различное колониальное наследие и многообразие местных культурных традиций породили отличающиеся институциональные и социальные структуры. В Индии сказалось британское влияние, на Филиппинах — испанское и США, во Вьетнаме — французское и в Индонезии — голландское.

## Материальные и трудовые ресурсы

Возможности экономического роста страны в решающей степени зависят от обеспеченности материальными ресурсами (землей, полезными ископаемыми и т.п.) и трудовыми ресурсами (их численности и квалификации). Исключительно благоприятна ситуация с обеспеченностью материальными ресурсами в богатых нефтью странах Персидского залива. Диаметрально противоположное положение таких стран, как Бангладеш, Гаити, Йемен и Чад, которые бедны не только полезными ископаемыми, но и пригодной для обработки землей.

Что касается трудовых ресурсов, то здесь важны не только их численность и квалификация, но и культурная ориентация, отношение к труду и стремление к самосовершенствованию. Более того, качество административного управления часто определяет способность государственного сектора изменять сложившуюся структуру производства и ускорить сроки преобразований в условиях сложного переплетения комплекса культурных и



религиозных факторов и традиций, тенденций к этнической и племенной разобщенности и сплоченности. Таким образом, характер и состояние трудовых ресурсов являются важным компонентом экономической структуры страны (см. гл. 11). Различия между регионами по этому показателю весьма существенны.

## **Роль государственного и частного секторов, их соотношение**

Для большинства стран Третьего мира типичны смешанные экономические системы, где собственность на ресурсы и их использование осуществляются как государством, так и частными лицами. Соотношение и роль этих двух секторов в жизни страны определяются прежде всего ее историей и политическим устройством. В целом частнопредпринимательский сектор более развит в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, чем в Южной Азии и Африке. При рассмотрении различий между развивающимися странами необходимо учитывать размеры частного иностранного капитала в экономике. Его значительные размеры создают как дополнительные экономические возможности, так и проблемы, с которыми не сталкиваются страны, где роль иностранных инвесторов незначительна. Часто страны, особенно африканские, ссылаясь на огромный дефицит квалифицированных кадров, отдают предпочтение государственному сектору. Такой подход обосновывается тем, что немногочисленные квалифицированные трудовые ресурсы используются эффективнее при координации административной и хозяйственной деятельности, чем при ее фрагментации. Однако многочисленные провалы и финансовые трудности предприятий государственного сектора в таких странах, как Гана, Кения, Сенегал и Танзания, ставят под сомнение это утверждение. Поэтому в этих и других странах Африки наметилась тенденция к ослаблению государственного сектора и развитию частного предпринимательства.

Различное соотношение между государственным и частным секторами, несомненно, оказывает влияние на характер политики по увеличению занятости. В странах с преобладанием государственного сектора отдается предпочтение инвестиционным программам и масштабным программам развития деревни при прямом участии государства, в то время как в ориентированных на частное предпринимательство экономиках чаще применяются налоговые льготы с целью побудить предпринимателей создавать новые рабочие места. Хотя массовая безработица и необходимость борьбы с ней типичны для обеих групп стран, подходы к решению этой актуальной проблемы различны и определяются соотношением государственного и частного секторов в каждой стране.

## **Характер производственных структур**

Большинство развивающихся стран являются аграрными. Натуральное и товарное сельскохозяйственное производство обеспечивает работой большую часть населения, хотя по доле в ВВП оно может быть и не лидером. В гл. 9 будет показано, что фермерство — не только род занятий, но и образ жизни для большинства населения в Азии, Африке и Латинской Америке. Аграрные системы и характер землевладения в Латинской Америке и Африке сильно отличаются; системы азиатских стран ближе латиноамериканским по типу собственности на землю, но культурные различия весьма существенны.

Наиболее велики различия между развивающимися странами по соотношению обрабатывающей промышленности и сферы услуг. Более длительный период независимости и относительно высокие доходы в Латинской Америке по сравнению с азиатскими и африканскими странами объясняют, почему страны этого региона обладают более развитой промышленностью. Однако в 70-х и 80-х годах Тайвань, Южная Корея, Сингапур и Гон-

конг резко ускорили развитие обрабатывающих отраслей и быстро превращаются в индустриальные страны. По объему выпуска продукции обрабатывающая промышленность Индии — одна из самых мощных в Третьем мире, но по сравнению с огромной массой населения ее доля не отвечает потребностям. В табл. 2.2 приводятся данные о доле занятых в сельском хозяйстве и промышленности и структуре ВВП в 17 развивающихся странах, США и Великобритании. Различия в экономических структурах огромны, особенно по удельному весу сельского хозяйства.

**ТАБЛИЦА 2.2. Производственная структура некоторых развивающихся и развитых стран, 1990 г.**

| Регион и страна                 | Доля в занятости, % |                | Доля в ВВП, %      |                |
|---------------------------------|---------------------|----------------|--------------------|----------------|
|                                 | Сельское хозяйство  | Промышленность | Сельское хозяйство | Промышленность |
| <b>Африка</b>                   |                     |                |                    |                |
| Заир                            | 72                  | 13             | 30                 | 32             |
| Кения                           | 81                  | 7              | 31                 | 20             |
| Нигерия                         | 45                  | 4              | 31                 | 44             |
| Танзания                        | 86                  | 5              | 66                 | 7              |
| Уганда                          | 86                  | 4              | 67                 | 7              |
| <b>Азия</b>                     |                     |                |                    |                |
| Бангладеш                       | 57                  | 10             | 44                 | 11             |
| Индия                           | 63                  | 11             | 30                 | 29             |
| Индонезия                       | 54                  | 8              | 23                 | 37             |
| Филиппины                       | 42                  | 10             | 24                 | 33             |
| Шри-Ланка                       | 43                  | 12             | 26                 | 27             |
| Южная Корея                     | 18                  | 27             | 10                 | 44             |
| <b>Латинская Америка</b>        |                     |                |                    |                |
| Бразилия                        | 29                  | 16             | 9                  | 43             |
| Венесуэла                       | 13                  | 17             | 6                  | 46             |
| Гватемала                       | 8                   | 22             | 12                 | 21             |
| Колумбия                        | 31                  | 21             | 17                 | 36             |
| Мексика                         | 23                  | 20             | 9                  | 32             |
| Перу                            | 35                  | 12             | 8                  | 30             |
| <b>Все развивающиеся страны</b> | 70                  | 12             | 19                 | 38             |
| <b>США</b>                      | 3                   | 18             | 2                  | 29             |
| <b>Великобритания</b>           | 2                   | 20             | 2                  | 37             |

Источники: World Bank, *World Development Report*, 1992: Development and the Environment, New York: Oxford University Press, 1992), annex tab.3; UNDP, *Human Development Report*, 1992 (New York: Oxford University Press, 1992), tabs. 33 and 36.

Несмотря на однотипность проблем, стратегии развития стран Третьего мира весьма различны в зависимости от уровня развития, структуры и взаимодействия **первичного, вторичного и третичного секторов их экономики**. Первичный сектор представлен сельским и лесным хозяйством, вторичный — главным образом обрабатывающей промышленностью, третичный — торговлей, финансовой системой, транспортом и сферой услуг.

## **Зависимость от внешних факторов: экономическая, политическая и культурная**

На степень зависимости страны от внешних экономических, социальных и политических сил влияют такие факторы, как ее размеры, обеспеченность ресурсами и политическое прошлое. Для большинства стран Третьего мира подобная зависимость весьма значительна: в отдельных случаях она охватывает все сферы их жизни. Положение почти всех малых стран во многом зависит от состояния торговли с развитым миром (см. гл. 12), импорта часто неподходящих технологий (гл. 8). Только одно это обстоятельство накладывает сильнейший отпечаток на характер роста зависимых стран.

Помимо чисто экономической сферы (международного трансферта товаров и технологий) зависимость возникает и в результате переноса общественных институтов (прежде всего систем образования и управления), ценностных ориентиров, потребительских привычек, отношения к жизни, работе и к своей личности. В последующих главах будет показано противоречивое воздействие данного феномена на большинство развивающихся стран, особенно имеющих потенциальные возможности в достижении самообеспеченности. Способность страны самостоятельно выбирать путь экономического и социального развития во многом определяется силой воздействия на нее внешних факторов.

## **Политическая структура, распределение власти и групповые интересы**

В конечном счете способность общества справляться с ключевыми проблемами развития определяется не только правильным выбором экономической политики.

Политическая структура, групповые интересы и союзы правящих элит (крупных ленд-лордов, промышленников, банкиров, иностранных предпринимателей, военных, профсоюзных лидеров и т.п.) диктуют обычно выбор стратегии и предопределяют возможные препятствия на пути осуществления эффективных экономических и социальных преобразований.

Характер переплетения интересов и распределения власти между различными группами населения в большинстве развивающихся стран отражает особенности их экономического, социального и политического развития. Однако как бы ни складывалось соотношение сил между военными, промышленниками и крупными землевладельцами в Латинской Америке, между политиками и высокопоставленными чиновниками — в Африке, нефтяными шейхами и финансовыми магнатами — на Ближнем Востоке, между землевладельцами, ростовщиками и богатыми промышленниками — в Азии, большинство развивающихся стран открыто или завуалировано управляется малочисленными, но мощными элитами. Этот феномен здесь проявляется намного сильнее, чем в развитых странах.

В подобных условиях эффективные социальные и экономические перемены возможны либо при поддержке элитных групп на основе соглашений, либо путем давления на них или их оттеснения более мощными силами. В любом случае экономическое и социальное развитие часто *невозможно* без соответствующих изменений общественных, политических и экономических институтов (системы землевладения, форм управления, структуры образования, отношений на рынке труда, прав собственности, контроля за распределением материальных и финансовых ресурсов, законодательства о налогах и наследовании, кредитной системы). Эта мысль проходит через всю книгу.

## Общие характеристики развивающихся стран

Мы показали, как велика опасность чрезмерных обобщений по отношению к столь многочисленной группе азиатских, африканских и латиноамериканских стран. Тем не менее общие экономические характеристики делают оправданным анализ их проблем в рамках единого подхода. Здесь будет предпринята попытка на основе конкретных данных показать схожесть развивающихся стран и значение этого феномена. Для удобства изложения общие черты развивающихся стран сведены в шесть групп:

1. Низкий уровень жизни из-за низких доходов, высокой степени неравенства, плохого здоровья населения и неудовлетворительной системы образования.
2. Низкая производительность.
3. Высокие темпы роста населения и тяжелое бремя содержания нетрудоспособной части.
4. Высокий, растущий уровень безработицы и неполной занятости.
5. Значительная зависимость от сельскохозяйственного производства и экспорта топлива и сырья.
6. Подчиненное положение, зависимость и уязвимость в системе международных отношений.

### **Низкий уровень жизни**

**Жизненный уровень** большинства населения развивающихся стран остается крайне низким, причем это проявляется в сравнении не только с развитыми государствами, но и с малочисленными элитными группами в своих странах. Количественные и качественные показатели подтверждают это плачевное положение: низкий уровень доходов (нищета), плохие жилищные условия, неудовлетворительное здоровье, недостаточное образование или его отсутствие, высокий уровень младенческой смертности, низкие показатели средней продолжительности жизни и занятости, апатия и чувство безнадежности. Рассмотрим статистические данные для сравнения жизненных уровней в развивающихся и развитых странах. Хотя национальная статистика оперирует агрегированными показателями, которые могут быть неточными и ошибочными, не всегда полностью сопоставимыми из-за различий в обменных курсах валют, все же она позволяет сравнивать уровень жизни в различных странах.

#### *Доход на душу населения*

**Валовой национальный продукт (ВНП)** в расчете на душу населения часто используют как обобщенный показатель для сравнения уровня жизни в различных странах. Он также чаще всего применяется и в качестве универсального измерителя экономической активности. ВНП рассчитывается сложением добавленной стоимости, произведенной в стране и за рубежом, использованной без вычета амортизации, и населением этой страны. **Валовой внутренний продукт (ВВП)** показывает стоимость конечной продукции, предназначенной для потребления и произведенной в стране как ее гражданами, так и нерезидентами.

Таким образом, ВНП состоит из ВВП плюс разница между зарубежными доходами резидентов за оказанные там услуги (рабочая сила и капитал) и минус выплаты нерезидентам за их вклад в национальную экономику. В странах со значительной численностью

иностранцев, играющих важную роль в национальной экономике (например, иностранные корпорации), разница между ВНП и ВВП может быть весьма значительной (см. гл. 12). В 1990 г. стоимость мирового производства составила 20 трлн. долл. Из них 16,6 трлн. долл. было произведено в развитых и 3,4 трлн. долл. — в развивающихся странах. Следовательно, на 23% населения Земли, проживающего в развитых странах, пришлось примерно 83% всего мирового производства, а на 3/4 — только 17%. Еще важнее, что 77% населения — жители Третьего мира — обречены на сведение концов с концами за счет менее 20% мировых доходов. Средний доход на душу населения в развивающихся странах в 12 раз меньше, чем в богатых государствах.<sup>4</sup>



Рис. 2.2 Валовой национальный продукт на душу населения в некоторых странах, 1990 г. (в долларах США по официальному обменному курсу).

Источники: World Bank, *World Development Report 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992), tab. 1.

Рис. 2.2 наглядно иллюстрирует глубину пропасти между душевыми доходами в развитых и развивающихся странах. В 1990 г. доход жителя Швейцарии в 270 раз и более превышал доход жителя одной из беднейших стран — Эфиопии, и в 93 раза — жителя одной из крупнейших стран мира — Индии.<sup>5</sup>

### Темпы роста доходов

Для многих развивающихся стран характерен не только более низкий уровень дохода на душу населения, чем в развитых государствах, но и более медленный рост ВНП. В 80-х гг. развивающиеся страны существенно замедлили свой экономический рост (см. рис. 2.3), а реальный доход на душу населения в 1990 г. сократился на 0,2% и продолжал уменьшаться в 1991 г. Если в азиатских странах продолжается рост, хотя и более низкими темпами, то средние показатели для стран Латинской Америки и Карибского бассейна и Африки были отрицательными: — 0,4 и — 1,7% соответственно. В табл. 2.3 приводятся данные о динамике реальных доходов на душу населения в некоторых развивающихся странах за десятилетие 1980—1990 гг.

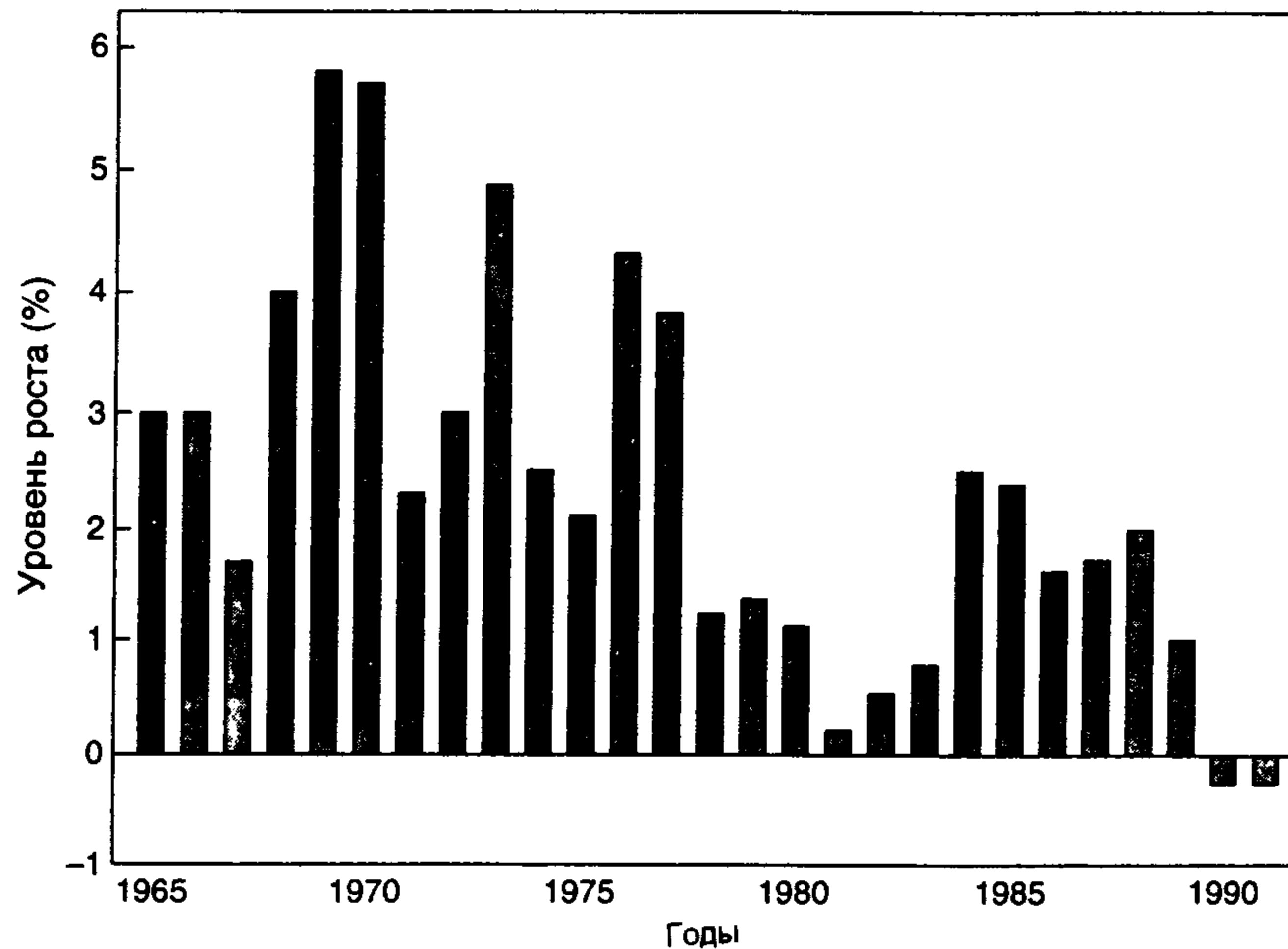


Рис. 2.3. Темп роста реального валового внутреннего продукта на душу населения в развивающихся странах 1965—1991 гг.

Источники: *New York Times*, April 16, 1992, p. D-2.

**ТАБЛИЦА 2.3. Среднегодовые темпы роста реального ВВП на душу населения в некоторых развивающихся странах, 1980—1990 гг.**

| Африка   |      | Азия        |      | Латинская Америка |      |
|----------|------|-------------|------|-------------------|------|
| Заир     | 1,5  | Бангладеш   | 1,0  | Бразилия          | 0,6  |
| Кения    | 0,3  | Индия       | 3,2  | Венесуэла         | -2,0 |
| Нигерия  | -3,0 | Индонезия   | 4,1  | Гватемала         | -2,1 |
| Танзания | -0,7 | Филиппины   | -1,5 | Колумбия          | 1,1  |
| Уганда   | 0,8  | Шри-Ланка   | 2,4  | Мексика           | -0,9 |
|          |      | Южная Корея | 8,9  | Перу              | -2,0 |

Источник: World Bank, *The World Bank Atlas*, 1991 (Washington D.C.: World Bank, 1991), pp.6—9.

Очевидно, что с позиций развития эти 10 лет оказались для некоторых стран потерянными. Более того, в 1980—1990 гг. разрыв в уровнях доходов между развитыми и развивающимися странами увеличивался стремительнее, чем за предыдущие три с лишним десятилетия. Последствия этого процесса потрясают: в 1960 г. соотношение между доходами 20% наиболее богатого населения мира и доходами беднейших 40% равнялось 30:1, а в конце 80-х годов разрыв стал почти 60-кратным<sup>6</sup>. В табл. 2.3 приводятся данные о росте ВВП в расчете на душу населения в период 1980—1990 гг. для той же группы из 17 развивающихся стран, что и в табл. 2.2. Наконец, табл. 2.4 иллюстрирует растущий разрыв между 20%-ными группами наиболее обеспеченного и беднейшего населения Земли.

**Таблица 2.4. Распределение доходов между наиболее обеспеченной и беднейшей группами населения мира, 1960—1989 гг.**

| Годы | Доля в мировом доходе, % |                           | Соотношение доходов<br>Наиболее обеспеченные/Беднейшие |
|------|--------------------------|---------------------------|--|
|      | 20% беднейших            | 20% наиболее обеспеченных |  |
| 1960 | 2,3                      | 70,2                      | 30:1   |
| 1970 | 2,3                      | 73,9                      | 32:1   |
| 1980 | 1,7                      | 76,3                      | 45:1   |
| 1989 | 1,4                      | 82,7                      | 59:1   |

Источник: UNDP, *Human Development Report*, 1992 (New York: Oxford University Press, 1992), p. 36.

### **Распределение национального дохода**

Растущий разрыв по уровням дохода на душу населения в богатых и бедных странах — далеко не единственное проявление экономического неравенства между ними. Чтобы правильно оценить масштабы и глубину нищеты в Третьем мире, необходимо учитывать пропасть между богатыми и бедными в самих этих странах. Подробнее вопросы распределения и равноправия будут рассмотрены в гл. 5, здесь же ограничимся лишь несколькими замечаниями.

Прежде всего отметим, что неравенство в распределении доходов является в той или иной мере актуальной проблемой для всех стран как развитых, так и развивающихся. Но разрыв в развивающихся странах, как правило, значительно больший, чем в более развитых странах. Так, если сравнить доходы 40% беднейшей части населения с доходами 20% наиболее обеспеченных групп внутри страны, то выясняется, что в Бразилии, Венесуэле, Гватемале, Кении, Колумбии, Мексике, Сьерра-Леоне, Эквадоре, Южной Африке и на Ямайке неравенство весьма существенное; в Коста-Рике, Ливии, Малайзии, Танзании и Чили — умеренное; в Гонконге, Индонезии, Канаде, Тайване, Швеции, Южной Корее и Японии — сравнительно небольшое. При этом следует отметить, что нет прямой связи и зависимости между уровнем душевого дохода и степенью равенства в его распределении. В Кении, имеющей примерно одинаковый с Индией низкий уровень дохода, разрыв между "верхними" 20% и беднейшими 40% населения намного больше, чем в Индии. Подобное же положение и в Кувейте, доходы на душу населения в котором сопоставимы с Бельгией: на долю беднейших 40% кувейтцев приходится значительно меньшая часть доходов, чем в Бельгии. Это явление подтверждает положение о неправомерности оценки развития лишь по уровню и темпам роста национального дохода в целом и в расчете на душу населения: необходимо принимать во внимание характер его распределения и прежде всего в чьих интересах оно осуществляется.

### **Масштабы бедности**

Степень и масштабы бедности в стране определяются двумя факторами: 1) уровнем дохода на душу населения и 2) степенью неравномерности его распределения. Чем выше неравномерность в распределении достигнутого уровня доходов, тем больше масштабы нищеты. Соответственно при сложившейся системе распределения чем ниже уровень дохода, тем шире распространение нищеты. Но как измерить бедность качественными показателями?

В 70-х годах, когда эта проблема стала объектом пристального внимания, была предпринята попытка измерить ее размеры в отдельной стране и в мировом масштабе посредством установления общей черты бедности. Было также введено понятие **абсолютного обнищания**. Его определяли как минимальный уровень дохода, необходимый для удовлетворения основных потребностей в еде, одежде и жилище, с тем чтобы поддержать существование индивидуума. Однако оказалось, что этот уровень не одинаков в странах одного региона и в различных регионах и отражает разнообразие социальных и экономических условий и физиологических потребностей населения. Поэтому экономисты относятся к этому общему показателю с большой осторожностью, с тем чтобы не допустить необоснованного обострения проблемы. Общий методологический подход состоял в установлении **международной черты бедности**, например на уровне 370 долл. в ценах 1985 г., с последующим определением **покупательной способности (эквивалента)** данной суммы, переведенной в национальные валюты.

Рис. 2.4 показывает долю населения, живущую за международной чертой бедности (абсолютно бедные), а также количество людей в этой имущественной группе. В 1989 г. почти 1,25 млрд. человек, или 23% населения мира, жили в условиях абсолютной бедности, а в развивающихся странах — каждый третий житель. Наиболее тяжелой была ситуация в Африке к югу от Сахары — 62% населения в группе абсолютной бедности и в Азии — 675 млн. человек — наибольшее число абсолютно бедных. Ухудшение экономического положения многих развивающихся стран в начале 90-х годов (см. рис. 2.3) и быстрый рост населения дают основание утверждать, что число абсолютно бедных продолжает быстро увеличиваться (подробнее см. гл. 5).

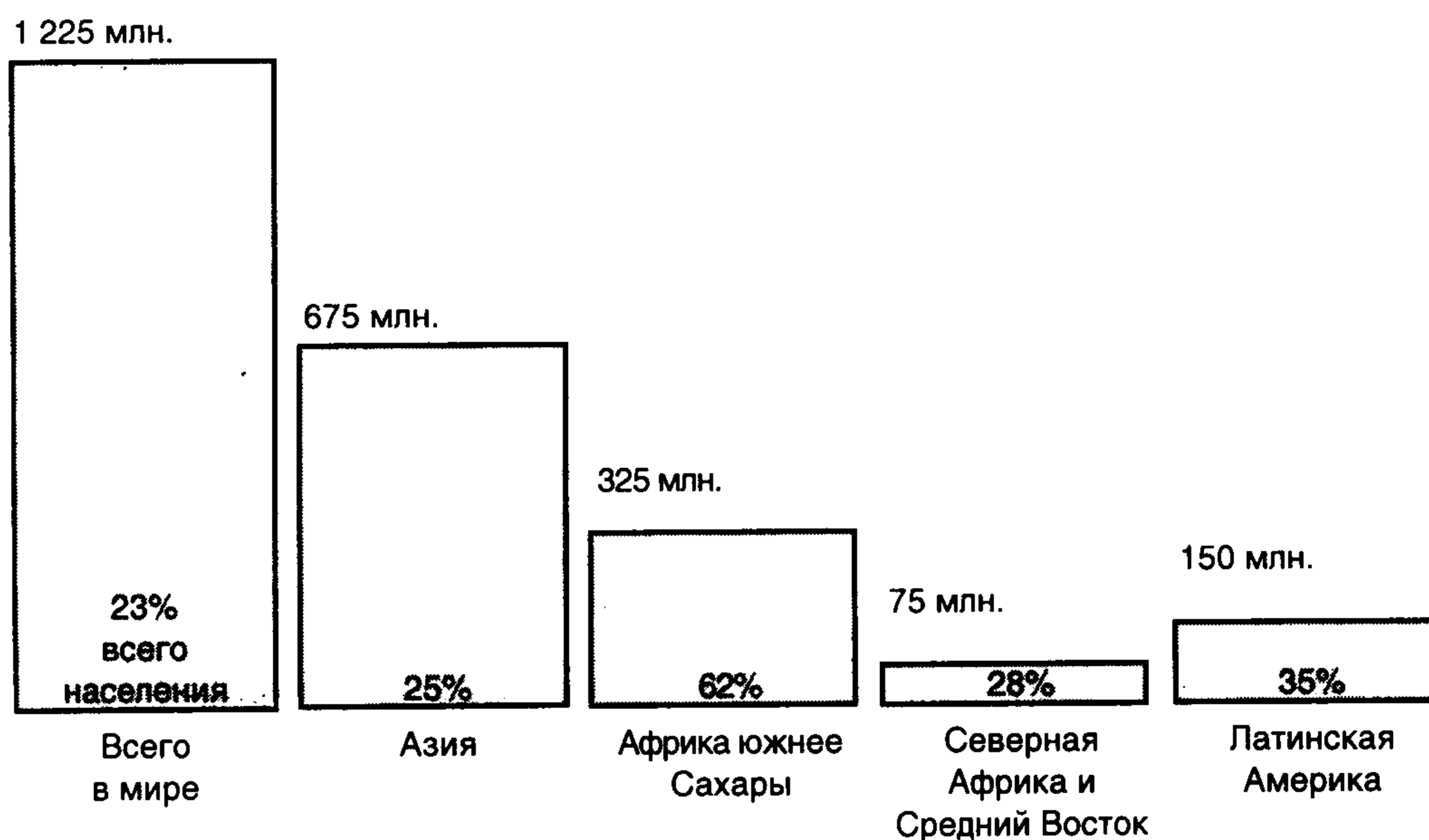


Рис. 2.4. Люди, живущие ниже международной черты бедности, 1989 г.

Источники: United Nations Population Fund, *Population, Resources, and the Environment. The Critical Challenge* (New York: United Nations Population Fund, 1991), p. 16.



## Здоровье

Многие жители стран Третьего мира страдают не только от низких доходов, но и от недоедания, болезней, неудовлетворительного физического состояния. Несмотря на существенный прогресс по сравнению с шестидесятыми годами, средняя продолжительность жизни в наименее развитых странах (1992 г.) составляет 52 года по сравнению с 61 годом для всего Третьего мира и 75 годами в развитых странах. Количество умерших детей в возрасте до одного года на тысячу родившихся живыми (младенческая смертность) достигает почти 99 младенцев в наименее развитых странах по сравнению с 74 в остальных развивающихся странах и 11 в развитых государствах. Данные о коэффициенте младенческой смертности в отдельных странах приведены на рис. 2.5.

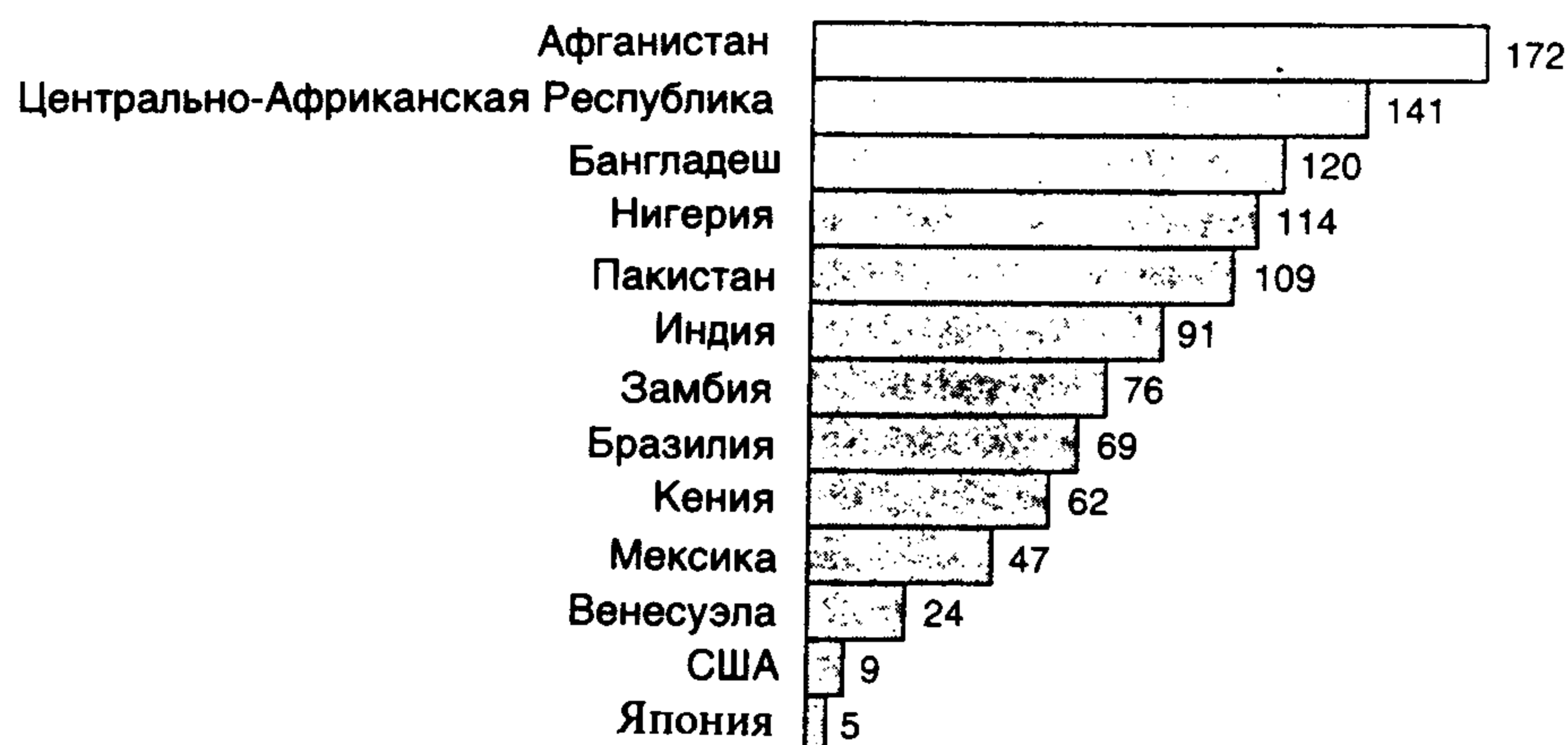


Рис. 2.5. Коэффициент младенческой смертности в некоторых странах, 1992 г. (на 1000 родившихся живыми).

Источники: Population Reference Bureau, 1992 *World Population Data Sheet* (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1992).

Еще более показательны сведения, содержащиеся в табл. 2.5 и 2.6. В середине 70-х годов рацион более 1 млрд. человек — почти половины населения развивающегося мира (без Китая) — не обеспечивал необходимое число калорий, причем каждый третий из них был ребенком в возрасте до двух лет. Большинство этих людей — жители самых бедных стран, а внутри них — самая неимущая часть населения.

| Регионы           | Количество, млн. | Доля в численности населения, % |
|-------------------|------------------|---------------------------------|
| Латинская Америка | 112              | 36                              |
| Азия              | 707              | 63                              |
| Ближний Восток    | 61               | 33                              |
| Африка            | 193              | 61                              |
| Всего             | 1073             | 55                              |

Источник: S. Reutlinger and M. Selowsky, *Malnutrition and Poverty: Magnitude and Policy Options*, (Baltimore, Md.: John Hopkins University Press, 1976).

В 80-е и начале 90-х годов ситуация к югу от Сахары продолжала ухудшаться, и голод принял широкие масштабы. В Азии и Африке свыше 60% населения получали количество калорий, которых едва хватало на поддержание здоровья. Дефицит в калориях можно было бы удовлетворить, выделив 2% мирового производства зерновых. Это противоречит широко распространенному мнению, что причиной недоедания является дисбаланс между количеством населения и предложением продовольствия. Более верное объяснение — колоссальное неравенство в распределении доходов. Недоедание и плохое здоровье в развивающихся странах — в большей степени следствие бедности, чем недостаточного производства продовольствия, хотя оба этих фактора взаимосвязаны.

**ТАБЛИЦА 2.6. Состояние здравоохранения и санитарии в Третьем мире, 1990 г.**

| Факторы, наносящие ущерб здоровью и жизни населения | Количество людей |
|---|------------------|
| Без доступа к медицинскому обслуживанию             | 1,45 млрд.       |
| Без доступа к чистой питьевой воде                  | 1,33 млрд.       |
| Отсутствие элементарных санитарных условий          | 2,25 млрд.       |
| Смерть детей до 5-летнего возраста                  | 14 млн.          |
| Недоедание детей в возрасте до 5 лет                | 180 млн.         |

Источники: UNDP, *Human Development Report*, 1992 (New York: Oxford University Press, 1992), pp.132—133.

Часто для измерения недоедания используется другой показатель — суточное потребление человеком протеина, которое колеблется от 97 грамм в США до 63, 48 и 43 граммов в Бразилии, Индии и Гане соответственно. По зерновому эквиваленту душевое потребление составляло в 80-х годах порядка 670 кг в развитых странах по сравнению со 185 кг в развивающихся.

Трудно переоценить важность доступа населения к чистой питьевой воде. Такие болезни, как брюшной тиф, холера, многие крайне опасные и смертельные желудочные заболевания, ставшие причиной 35% смертей детей младшего возраста в Азии, Африке и Латинской Америке, передаются через воду. Обеспечение населения чистой водой привело бы к быстрому искоренению большинства этих болезней.

Здравоохранение во многих частях развивающегося мира находится в плачевном состоянии. В наиболее развитых странах на 100 тыс. населения приходится в среднем 4,8 врача по сравнению с 210 в развитых странах, также велики различия и в количестве больничных коек на одного жителя. К тому же, в развивающихся странах почти все медицинские учреждения сконцентрированы в городах, где проживает всего 25% населения, а остальное население практически лишено медицинской помощи. Например, 80% врачей Индии обслуживают города, т.е. 20% населения. В городах Боливии живет лишь 1/3 населения, но в них размещено 90% медицинских учреждений. В столице Кении Найроби один врач обслуживает 672 жителя, а в сельской местности, где сосредоточено 87% всего населения, это соотношение составляет 20000:1. Более 75% государственных расходов развивающихся стран на здравоохранение направляются в городские больницы, применяющие дорогостоящие методы лечения западного типа. Согласно исследованию Детского фонда ООН (ЮНИСЕФ) снижение подобных расходов на 50% и использование высвобожденных средств для обучения 1 млн. медицинских работников могло бы обеспечить 1 млрд. человек из беднейших слоев населения медицинской помощью<sup>7</sup>.

### *Народное образование*

Еще одно свидетельство низкого уровня жизни в развивающихся странах — состояние образования. Попытка введения всеобщего начального образования может рассматриваться как наиболее важное достижение этих стран. Расходы на образование занимают верхнюю строку в бюджетах большинства из них. И все же, несмотря на все усилия и существенный рост численности учеников, уровень грамотности остается крайне низким. Так, средний уровень грамотности в наиболее развитых странах составляет в среднем 45% по сравнению с примерно 64% во всем Третьем мире и 99% в развитых странах. По имеющимся оценкам более 300 млн. детей покинули первую и вторую ступени общеобразовательных школ, а среди 1 млрд. неграмотных взрослых свыше 60% составляют женщины. Школьные программы часто не ориентированы на потребности национального развития.

Заканчивая наше обсуждение, сведем общие характеристики развивающихся стран в шесть групп:

1. Низкий уровень национального дохода по сравнению с индустриальными державами и медленные темпы его роста.
2. Низкий уровень и медленные темпы роста дохода на душу населения, а во многих странах — их стагнация.
3. Крайне искаженная система распределения доходов, когда доходы 20% "высших" слоев общества в 5—10 раз превышают доходы 40% "низших" слоев.
4. Широкие массы населения Третьего мира живут в условиях абсолютного обнищания, а доходы от 1 до 1,3 млрд. человек составляют менее 370 долл. в год, что ниже международной черты бедности.
5. Состояние здоровья значительной части населения неудовлетворительное: оно страдает от недоедания и вызванных им болезней, а младенческая смертность в десять раз больше, чем в развитых странах.
6. Низкий уровень грамотности, высокий процент отсева из общеобразовательных школ, оторванность программ обучения от реальных проблем развития.

Особо следует отметить, что большинство развивающихся стран испытывает на себе одновременное воздействие всех перечисленных выше явлений, что обостряет хронические проблемы нищеты, невежества и болезней, омрачающих жизнь людей.

### **Низкий уровень производительности**

Кроме низкого жизненного уровня, развивающиеся страны характеризуются и низкой **производительностью труда**. Концепция **производственной функции**, выражающая системную зависимость между объемом производства и комбинацией создающих его факторов при существующем уровне технологии, часто используется для описания путей, посредством которых общество удовлетворяет свои материальные потребности. Однако эта концепция технической зависимости должна дополняться более широким подходом, который учитывал бы и другие компоненты — искусство управления (менеджмент), мотивацию труда рабочих и гибкость институциональных структур. Производительность труда в развивающихся странах (выпуск в расчете на одного рабочего) очень низка в сравнении с развитыми государствами. Экономические теории следующим образом объясняют это несоответствие.

Например, концепция снижающейся предельной производительности утверждает, что добавление сверх определенного количества переменного фактора (труда) к другим фиксированным факторам производства (капиталу, земле, материалам и т.п.) ведет к сокращению полученного в результате его использования дополнительного (предельного) продукта. Причина заключается в снижающейся предельной производительности данного переменного фактора. Таким образом, низкая производительность труда вызвана отсутствием или жестким дефицитом дополнительных факторов производства (физического капитала, управленческого опыта).

Согласно этой концепции для повышения производительности необходимо мобилизовать внутренние *сбережения* и привлечь иностранный *капитал* для инвестирования в материальные средства производства и в человеческий капитал (например, для повышения качества управления) путем улучшения систем общего и специального образования, а также осуществить институциональные изменения во многих сферах. Эти изменения могут включать реформу землевладения и корпоративного налогообложения, совершенствование кредитной и банковской систем, формирование и консолидацию независимого, некоррупцированного и эффективного административного аппарата, перестройку систем общего и специального образования для приведения их в соответствие с потребностями развивающихся обществ. Для успеха стратегии повышения производительности необходимо принимать во внимание названные выше и другие неэкономические факторы, являющиеся социальным компонентом производственной функции. Старая поговорка утверждает: "Можно привести лошадь к водопою, но нельзя заставить ее пить." Похожая ситуация и в развивающихся странах: можно создать экономические возможности для улучшения, но они не сработают без осуществления необходимых институциональных и структурных преобразований.

Следует учитывать также отношение рабочих и управляющего персонала к повышению своей квалификации, способность населения воспринимать и приспосабливаться к нововведениям, готовность экспериментировать ради достижения успеха, отношение к физическому труду, дисциплине, власти и эксплуатации. Необходимо принимать во внимание физическую и интеллектуальную пригодность человека к выполняемой им работе. Экономические успехи четырех "азиатских тигров" — Гонконга, Сингапура, Тайваня и Южной Кореи — во многом объясняют качеством их трудовых ресурсов, четкой организацией производства и институциональными преобразованиями, направленными на повышение производительности.

Тесная связь между низким уровнем доходов и низкой производительностью труда в развивающихся странах четко проявляется в состоянии физического здоровья населения. Известно, что плохое питание в детстве крайне отрицательно сказывается на физическом и интеллектуальном развитии ребенка<sup>8</sup>. Нерациональная и количественно неполноценная диета, отсутствие элементарных условий для личной гигиены могут в последующие годы подорвать здоровье работников, отрицательно влиять на их отношение к труду. Низкая производительность в подобной ситуации вызвана во многом апатией, физической и эмоциональной неспособностью противостоять постоянному давлению конкуренции в трудовой сфере.

Таким образом, низкий уровень жизни и низкая производительность труда представляют собой социально-экономические явления, взаимно усиливающие друг друга; они — одновременно главное следствие и причина слаборазвитости Третьего мира. Теория Мюрдаля о "круговой кумулятивной причинно-следственной связи" в слаборазвитом мире базируется на взаимно усиливающемся взаимодействии между низким уровнем жизни и низкой производительностью труда<sup>9</sup>.

## Высокие темпы роста населения и бремя поддержания его нетрудоспособной части

Из 5,5 млрд. населения Земли (1993 г.) более 3/4 сконцентрировано в Третьем мире и менее 1/4 — в развитых странах. Темпы его роста и уровень смертности в обеих группах стран резко отличаются. Темпы роста в большинстве развивающихся стран очень высоки, обычно от 30 до 40 человек на тысячу жителей, а в развитых государствах они не достигают и половины этого показателя.

**ТАБЛИЦА 2.7.** Количество родившихся живыми детей за год на 1 тыс. населения в 1992 г. (общий коэффициент рождаемости)

| Количество | Страна   |
|------------|--|
| 50         | Замбия, Малави, Мали, Нигер, Руанда, Танзания, Уганда, Йемен                               |
| 45         | Ангола, Афганистан, Гаити, Заир, Ирак, Кения, Лаос, Мавритания, Судан, Сьерра-Леоне, Сирия |
| 40         | Ботсвана, Гондурас, Иран, Камерун, Лесото, Непал, Пакистан, Саудовская Аравия, Чад         |
| 35         | Алжир, Бангладеш, Боливия, Гватемала, Парагвай, Сальвадор                                  |
| 30         | Венесуэла, Египет, Кувейт, Малайзия, Мьянма, Марокко, Перу, Филиппины, Южная Африка        |
| 25         | Бразилия, Индонезия, Колумбия, Коста-Рика, Мексика, Панама, Турция, Ямайка                 |
| 20         | Аргентина, Китай, Таиланд, Чили, Шри-Ланка   |
| 15         | Австралия, Ирландия, Канада, Куба, Сингапур, США, Тайвань, Южная Корея                     |
| 10         | Австрия, Германия, Гонконг, Россия, Швейцария, Япония                                      |

Источники: Population Reference Bureau, *1992 World Population Data Sheet* (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1992).

**Общий коэффициент рождаемости**, возможно, — один из наиболее наглядных показателей, отличающих развитые страны от развивающихся. Ни одна развитая страна не достигла уровня 25 родившихся детей на 1 тыс. населения, а для развивающихся стран это редкое исключение.

Выше в развивающихся странах и **уровень смертности**, но отличие здесь от развитых стран не так велико, как в уровне рождаемости из-за некоторого улучшения условий жизни и успехов в борьбе с инфекционными болезнями. Поэтому темпы роста населения в странах Третьего мира составляют в среднем 2% (2,3% без Китая), в то время как в индустриальных странах — 0,5%.

Этим объясняется, что около 40% населения Третьего мира — дети в возрасте до 15 лет (менее 21% в развитых странах). В большинстве развивающихся стран нагрузка на экономически активную часть населения (от 15 до 64 лет) по поддержанию нетрудоспособных членов общества почти в два раза больше, чем в богатых странах, хотя в последних доля людей старше 65 лет намного выше. В целом, в такой поддержке нуждается около 45% населения в развивающихся странах по сравнению с примерно 1/3 в развитых странах, причем в первой группе стран доля детей составляет 90%, а во второй — только 66%.

Странам Третьего мира приходится мириться не только с высокими темпами роста населения, но и с более тяжелым бременем поддержания его нетрудоспособной части. Условия и ситуации, при которых проблема роста населения приобретает критический характер и превращается в тормоз экономического развития, будут рассмотрены в гл. 6.

## Высокий, растущий уровень безработицы и неполной занятости

Одна из основных причин низкого уровня жизни в развивающихся странах — неполное и неэффективное по сравнению с развитыми странами использование рабочей силы, которое проявляется в двух формах.

1. **Неполная занятость**, когда сельское и городское население использует лишь часть рабочего дня, недели или сезона. К неполностью занятым относят и работающих весь трудовой день, производительность труда которых настолько низка, что их сокращение не вызывает сколь-либо заметного снижения объема выпуска.
2. **Видимая безработица**, при которой люди могут и хотят работать, но отсутствуют подходящие для них вакансии.

Видимой безработицей охвачено в настоящее время в среднем 10—15% рабочей силы развивающихся стран. При этом безработица в возрастной группе от 15 до 24 лет, многие представители которой имеют хорошее образование, обычно в два раза выше. В табл. 2.8 приводятся оценочные данные о безработице в 12 развивающихся странах (80-е годы).

**ТАБЛИЦА 2.8. Видимая безработица в некоторых развивающихся странах**

| Страна    | Охват обследованием | Время     | Средний уровень безработицы, % |
|-----------|---------------------|-----------|--------------------------------|
| Бангладеш | Вся территория      | 1986      | 12                             |
| Ботсвана  | Города              | 1984—1985 | 31                             |
| Бразилия  | Города              | 1984      | 8                              |
| Кения     | Города              | 1986      | 16                             |
| Колумбия  | Города              | 1986      | 14                             |
| Либерия   | Вся территория      | 1984      | 13                             |
| Малайзия  | Вся территория      | 1987      | 9                              |
| Танзания  | Дар-эс-Салам        | 1984      | 22                             |
| Филиппины | Вся территория      | 1986      | 7                              |
| Чили      | Города              | 1985      | 18                             |
| Эквадор   | Города              | 1986      | 13                             |
| Шри-Ланка | Вся территория      | 1981      | 18                             |

Источник: International Labor Organization, *World Labor Report, 1989* (Geneva: ILO, 1989), tabs. 1.7 and 1.12; fig.1.7

Эти данные — лишь вершина айсберга недоиспользования рабочей силы в развивающихся странах. Если к видимой безработице добавить скрытую, а также людей, потерявших надежду найти работу и отказавшихся от ее дальнейших поисков, то окажется, что почти 35% рабочей силы Третьего мира не используется.

Предложение рабочей силы, судя по прошлым и нынешним темпам рождаемости, будет в обозримой перспективе быстро увеличиваться, соответственно потребуется увеличить предложение новых рабочих мест. Однако из-за огромных темпов прироста рабочей силы в городских районах (от 5 до 7% в год) во многих развивающихся странах, особенно в Африке, миграционных потоков из сельской местности трудно рассчитывать на успех в борьбе с безработицей и неполной занятостью, с настроением безнадежности масс учащейся и образованной молодежи, обреченных на безрезультатный поиск рабочего места. Размеры безработицы и ее влияние на общество, проблемы миграции рассматриваются подробнее в гл. 7 и 8.

## Сильная зависимость от сельскохозяйственного производства и экспорта топлива и сырья

Большинство населения Третьего мира (более 65%) живет в сельской местности, в развитых странах — 27%. В сельскохозяйственном производстве занято 62% рабочей силы в развивающихся странах и только 7% в развитых, а вклад аграрного сектора в ВВП около 20% и 3% соответственно.

### Мелкое фермерское хозяйство

Сравнительные данные о распределении населения, рабочей силы и сельскохозяйственного производства по регионам приведены в табл. 2.9.

**ТАБЛИЦА 2.9.** Распределение населения, рабочей силы и сельскохозяйственного производства в развитых и развивающихся регионах, 1992 г.

| Регионы                | Население   |              |             | Доля занятых в сельском хозяйстве, % | Доля аграрного сектора в ВВП, % |
|------------------------|-------------|--------------|-------------|--------------------------------------|---------------------------------|
|                        | всего, млн. | городское, % | сельское, % |                                      |                                 |
| Мир                    | 5420        | 43           | 57          | 45                                   | —                               |
| Развитые регионы       | 1224        | 73           | 27          | 7                                    | 3                               |
| Европа                 | 511         | 75           | 25          | 9                                    | 7                               |
| Бывший СССР            | 284         | 66           | 34          | 20                                   | Нет данных                      |
| Северная Америка       | 283         | 75           | 25          | 5                                    | 2                               |
| Япония                 | 124         | 77           | 23          | 11                                   | 3                               |
| Менее развитые регионы | 4196        | 34           | 66          | 62                                   | 17                              |
| Африка                 | 654         | 30           | 70          | 75                                   | 32                              |
| Южная Азия             | 1682        | 28           | 72          | 63                                   | 33                              |
| Восточная Азия         | 1386        | 34           | 66          | 51                                   | 21                              |
| Латинская Америка      | 453         | 70           | 30          | 32                                   | 10                              |

Источники: Population Reference Bureau, 1992 *World Population Data Sheet*, (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1992); World Bank *World Development Report, 1988* (New York: Oxford University Press, 1988), annex tab. 3 and 31; World Bank *World Development Report, 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992), tab.3.

Обращает на себя внимание громадная разница в доле сельского населения в Африке (75%), Южной Азии (63%), с одной стороны, и в Северной Америке (5%), с другой. Почти 685 млн. работников в аграрном секторе Азии и Африки производили в конце 80-х годов продукции всего в 3 раза больше чем, 4,5 млн. в Северной Америке (менее 1% от занятых в аграрном секторе развивающихся стран двух континентов). Следовательно, производительность труда в США была выше в 35 раз<sup>10</sup>. Подобное сопоставление, несмотря на возможные погрешности в точности и методах, все же дает представление о положении в сельском хозяйстве сравниваемых регионов. Даже поправка на недооценку стоимости не предназначенной для рынка продукции в развивающихся странах не может изменить вывода об огромных различиях в производительности сельскохозяйственного труда в Азии, Африке и Северной Америке.

Концентрация рабочей силы в аграрном и первичном секторах промышленности развивающихся стран связана с тем, что низкий уровень доходов вынуждает людей заботиться прежде всего о пропитании, одежде и жилье. Производительность сельскохозяйственного труда низка не только из-за избыточного числа работников по отношению к пригодной для обработки земли, но также из-за примитивной технологии, плохой орга-

низации, недостатка материальных ресурсов и качества рабочей силы. Технологическая отсталость сохраняется, потому что преобладают полу- или натуральные фермерские хозяйства. Положение, особенно в Азии и Латинской Америке, осложняется системой землепользования, при которой крестьяне чаще являются не собственниками, а арендаторами своих крохотных наделов. В гл. 9 мы покажем, что подобные системы не создают экономических стимулов к росту производства и повышению производительности труда. Но даже там, где земля в избытке, примитивные методы ее обработки (ручные плуги, тяжелые бороны, животная тяговая сила и физическая сила человека) не дают возможности типичной крестьянской семье обрабатывать участок площадью более 5—8 га. Во многих странах средний размер надела, составляющий от 1 до 3 га, часто должен обеспечить существование от 10 до 15 человек за счет потребления собственной продукции и обмена части урожая на другие предметы первой необходимости. Поэтому не удивительно, что увеличение урожайности риса, пшеницы, кукурузы, соевых бобов, проса и повышение эффективности сельского хозяйства — наиболее важная задача развития.

### *Зависимость от экспорта первичной продукции*

Экономика большинства развивающихся стран ориентирована прежде всего на производство первичной продукции (сельского хозяйства и лесоводства, топлива и сырья) и значительно меньше на вторичный (обрабатывающая промышленность) и третичный (услуги) секторы. Экспорт представлен в основном первичной продукцией. Рис. 2.6 иллюстрирует структуру экспорта всех неазиатских стран Третьего мира (1990 г.) в сравнении с экспортом развитых государств. На долю первичной продукции приходится свыше 70% экспорта этих стран. За исключением немногих стран, обладающих богатыми запасами ископаемых и нескольких экспортеров готовых изделий, экспорт Третьего мира представлен продовольствием, растительным сырьем и сырьевыми материалами. В странах Африки к югу от Сахары первичная продукция обеспечивает 92% экспортной выручки.

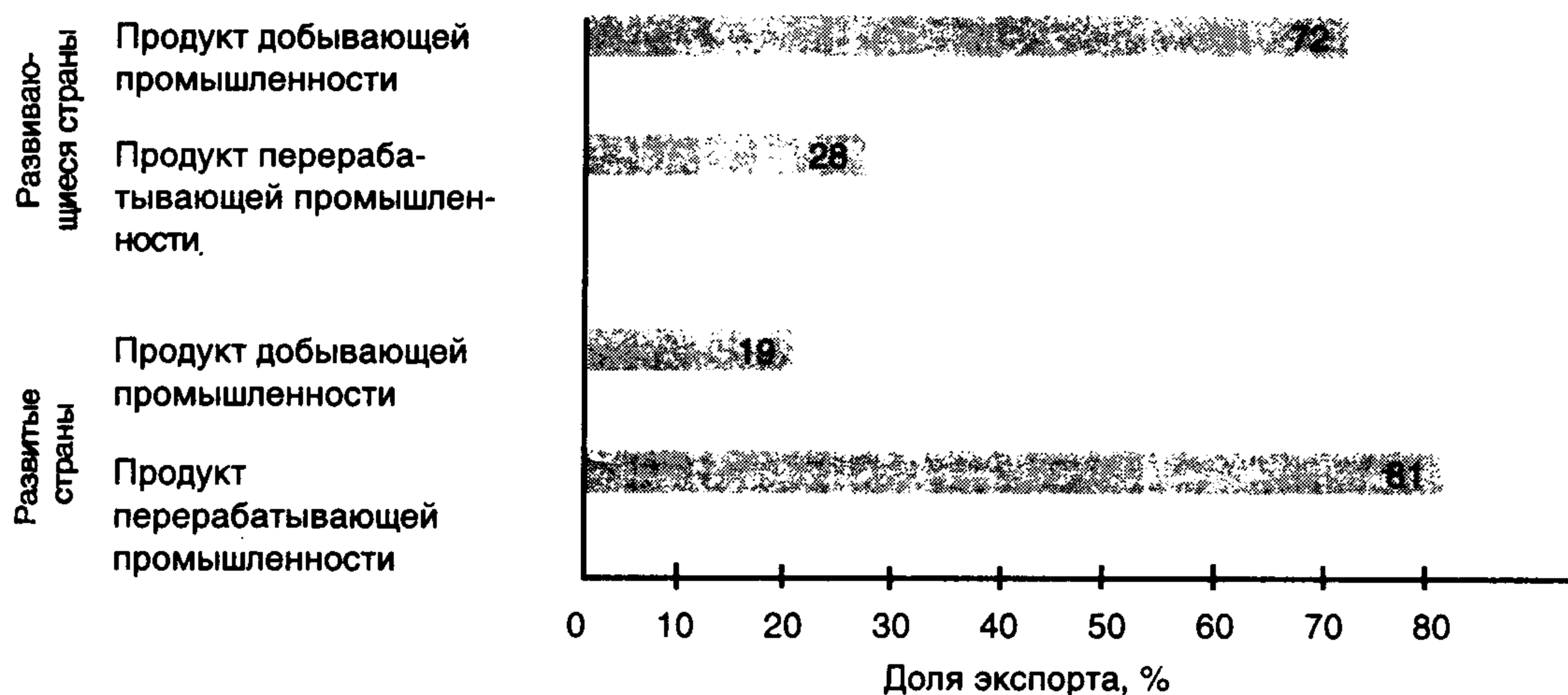


Рис. 2.6. Структура мирового экспорта, 1990 г. (процентное соотношение продуктов добывающей и обрабатывающей промышленности).

Источники: World Bank, *World Bank Development Report, 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992), tab. 16.

В гл. 15 будет показано, что большинство развивающихся стран нуждаются в **иностранной валюте** в дополнение к собственным сбережениям для реализации приоритетных



проектов развития. Хотя иностранные частные инвестиции и помощь довольно значительны, их роль в мобилизации валютных ресурсов быстро уменьшается: до 60—70% валюты поступает в развивающиеся страны в оплату за экспорт первичной продукции. К сожалению, многим обремененным внешними долгами странам пришлось в 80-е гг. значительную часть валютной выручки использовать на оплату процентов по ранее полученным кредитам. А в последние десятилетия баланс движения капиталов был для них отрицательным, т.е. отток валюты за рубеж превышал ее поступления.

Несмотря на исключительную важность для благополучия развивающихся стран их экспорт рос медленнее (за исключением нефти), чем экспорт развитых стран. Поэтому даже в лучшие годы тенденция к снижению удельного веса неэкспортирующей нефть стран в мировой торговле сохранялась. Так, в 1950 г. он составлял примерно 33% и постепенно снижался до 22% в 1990 г. Положение беднейших стран (20% мирового населения) было еще хуже: в 1990 г. на них приходилось всего 1,4% объема международной торговли, а в богатых странах с такой же численностью населения — 82,7%<sup>11</sup>. Наибольшего успеха в росте экспорта добились в 70-х годах страны ОПЕК и четыре "азиатских тигра", а в 80-х — еще несколько новых индустриальных стран. Позиции большинства других развивающихся стран ослабли (см. гл. 12).

Зависимость от экспорта, иностранной помощи и кредитов — еще одна из причин общей проблемы для стран Третьего мира — зависимости от развитых государств, а в ряде случаев и подчиненного положения в мировой экономике.

## **Подчиненное положение, зависимость и уязвимость в системе международных отношений**

Резкий дисбаланс экономической и политической мощи богатых и бедных стран оказывает существенное воздействие на сохранение низкого уровня жизни, безработицы и растущего имущественного неравенства в Третьем мире. Он проявляется не только в господстве богатых стран в сфере мировой торговли, но и в их возможности диктовать условия трансферта технологии, иностранной помощи и частного капитала в развивающиеся страны.

Другой внешне незаметный, но достаточно существенный фактор сохранения слабо-развитости — перенос в Третий мир ценностных установок, поведения и институтов Первого мира. В качестве примера можно привести насаждение в прошлом в колониях неподходящих для их условий систем и программ образования из метрополий, формирование медицинских систем с упором на профилактику, организацию профсоюзов и административных систем по западным образцам и т.п. Возможно, в настоящее время еще большее влияние оказывают социальные и экономические стандарты развитых стран (структура заработной платы, образ жизни элиты, стремление к богатству). Подобные заимствования могут способствовать коррупции, расхищению национального богатства привилегированным меньшинством. Наконец, ориентация на ценностные установки и стандарты богатых стран вызвала явление, известное под названием "утечка умов", — миграцию специалистов и квалифицированной рабочей силы из развивающихся в развитые страны. Миграционные потоки вовлекли массу врачей, медицинских сестер, инженеров и экономистов. Значительные затраты на обучение этих специалистов несут развивающиеся страны.

Совокупное воздействие всех этих факторов обуславливает уязвимость стран Третьего мира: находящиеся вне их контроля внешние силы могут оказывать сильнейшее влияние на внутреннее экономическое и социальное положение. Многие развивающиеся страны, в

том числе большинство наименее развитых, — небольшие государства, сильно зависящие от внешнего мира и не имеющие реальных шансов на самообеспечение. Они не могут изолироваться от мирового хозяйства. Определенную надежду вселяет возможность их присоединения к политике коллективного самообеспечения (см. гл. 14). Сотрудничество в ее рамках будет способствовать усилению переговорных позиций небольших стран, поможет им лучше ориентироваться в международных делах, эффективнее использовать иностранные инвестиции и техническую помощь.

В более развитых странах Третьего мира, способных отстаивать свои позиции на международной арене, все сильнее проявляется тенденция дальнейшего обогащения богатых, часто за счет бедных слоев населения. Как уже отмечалось, проблема не только в том, что темпы экономического роста развитых стран выше, чем развивающихся. *Внутри* самих развивающихся стран богатые и обладающие властью группы населения и секторы хозяйства (например, современные производства в промышленности и сельском хозяйстве, крупные землевладельцы, профсоюзные лидеры, промышленники, политики, высокопоставленные чиновники) обогащаются в значительной мере за счет более массовых, но менее влиятельных групп бедного населения. Обогащение развитых стран и богатых групп внутри развивающихся — отнюдь не изолированное явление. Подобная тенденция характерна для всей системы международных экономических отношений.

## Выводы

Феномен слаборазвитости необходимо исследовать в двух аспектах — внутри отдельных стран и в международном. Проблемы нищеты, низкой производительности, роста населения, зависимости от экспорта первичной продукции и уязвимости к внешним воздействиям порождены как внутренними, так и глобальными причинами. Поэтому устранение нищеты, неравенства и увеличение производительности возможно лишь при учете двойственной природы этих явлений. Успешное продвижение по пути социального и экономического развития связано не только с необходимостью разработки Третьим миром отвечающей реальной действительности стратегии, но и изменения существующего ныне международного экономического порядка, с тем чтобы он в большей мере ориентировался на нужды бедных стран.

Хотя положение в развивающемся мире, анализируемое в данной главе, выглядит довольно мрачным, пессимизм неуместен: многим странам удалось увеличить национальный доход, снизить младенческую смертность, расширить доступ к образованию и увеличить среднюю продолжительность жизни. Последовательная внутренняя и внешняя экономическая политика, эффективная помощь развитых государств дает бедным странам реальные шансы на реализацию задач развития. Пути достижения этих задач обсуждаются в частях II, III и IV учебника.

## Страновое исследование

### Экономика Нигерии

#### Географические, социальные и экономические характеристики

Столица — Абуджа

Площадь — 923768 кв. км

Население — 115 млн. человек (1992 г.)

ВНП на душу населения — 370 м. долл (1990 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 3,4% (1980—1990 гг.)

Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения — минус 3,0% (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП — 31% (1990 г.)

Уровень младенческой смертности (на 1000 родившихся живыми) — 114 (1990 г.)

Ежедневное потребление калорий на душу населения — 2039 (1988 г.)

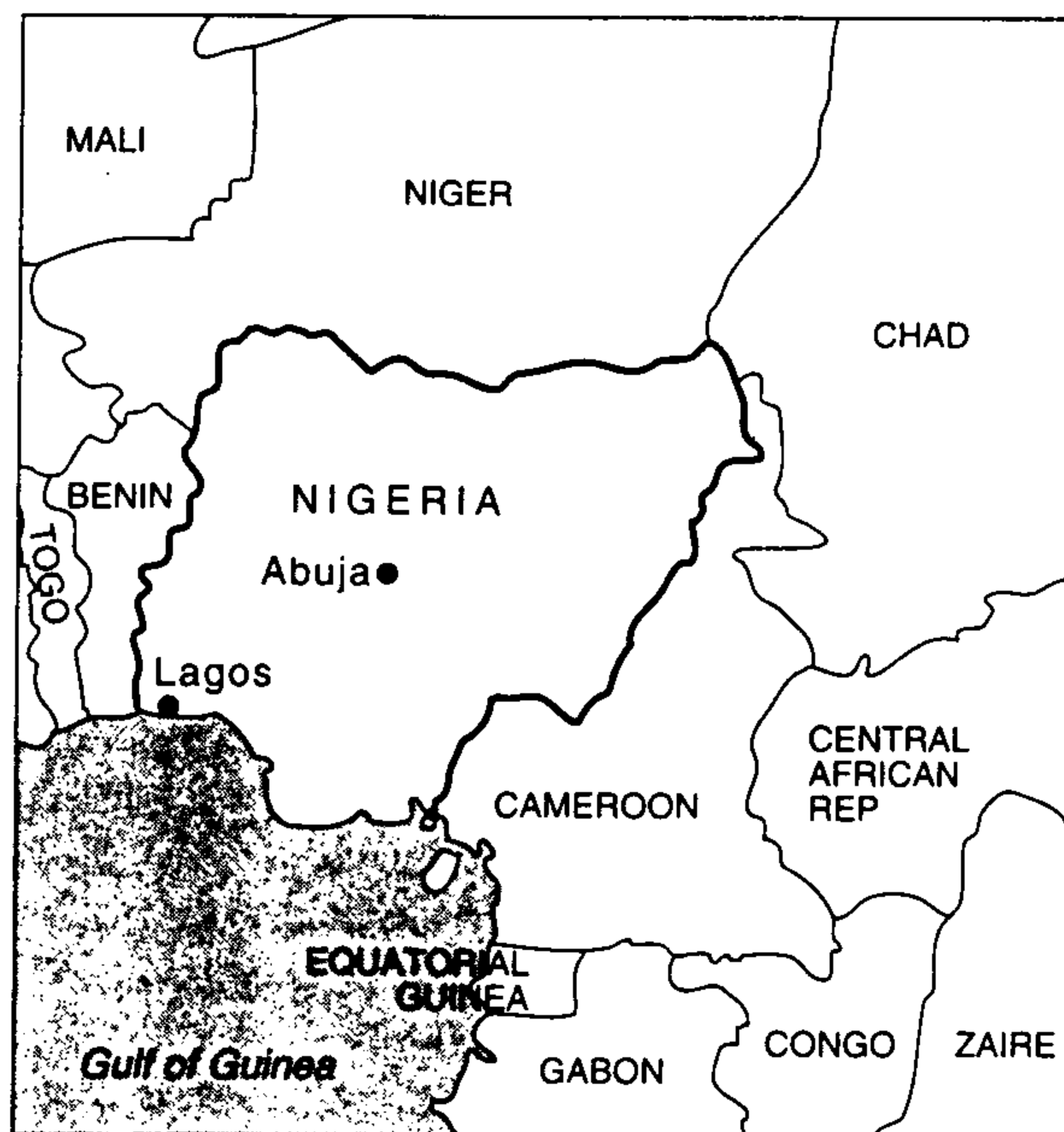
Уровень охвата начальным образованием — 92% (1990 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) — 49% (1990 г.)

Индекс развития человека — 0,24 (низкий) (1990 г.)

Нигерия, расположенная на западном побережье африканского континента, с юга омывается водами Гвинейского залива, на востоке граничит с Камеруном и Чадом, на севере с Нигером, а на западе с Бенином. Нигерия — наиболее густонаселенная страна Африки, в ней проживает четвертая часть всего населения территории, расположенной южнее Сахары. Несмотря на то, что лишь около 25% нигерийцев проживают в городах, по крайней мере в 24 городах страны численность жителей превышает 100000 человек. Население Нигерии представлено 250 различными этническими группами, что предопределяет разнообразие языков, национальных традиций и обычаев.

Большую часть северных районов Нигерии (2/3) населяют в основном представители эт-



нической группы хауса, как правило, исповедующие ислам. Среди других этнических групп, проживающих на севере страны, можно отметить нупе, тив и канури. На юго-западе доминируют представители племени йоруба, из них примерно половина исповедует христианство, остальные — приверженцы ислама. Племена ибо (в основном католики) — крупнейшая этническая группа на юго-востоке страны. Представители различных языковых групп общаются, как правило, на английском языке, хотя знание двух или более языков нигерийскими племенами — довольно частое явление. Наиболее широко распространены языки племен хауса, йоруба и ибо.

Нигерия получила полную независимость от Великобритании 1 октября 1960 г. В соответствии с Конституцией страна имеет федеративное устройство, включающее трех субъектов, с парламентской формой правления. С момента создания Нигерия постоянно испытывает этнические, региональные и религиозные трения, усиливаемые существенной разницей в уровнях экономического развития и образования населения между Севером и Югом.

Экономика Нигерии претерпела глубокие изменения в 1970—1980-е годы. Являвшаяся прежде преимущественно сельскохозяйственной страной и ведущим экспортером какао, арахис-

са и продуктов переработки масличной пальмы, ныне Нигерия получает более 90% экспортных доходов за счет вывоза нефти. Доля нефти в ВВП составляет 30%, за счет нее обеспечивается 70% поступлений в федеральный бюджет страны. Однако снижение мировых цен на нефть, амбициозная программа индустриализации, пренебрежение сельскохозяйственным сектором, чрезмерное заимствование иностранного капитала, а также повсеместная коррупция и недостатки в управлении привели экономику Нигерии в состояние длительной стагнации и упадка.

До начала нефтяного бума 1970-х годов Нигерия была одной из беднейших и наименее развитых стран в мире. В 1968 г. ВВП на душу населения составлял лишь 90 долл. в год. Однако с началом нефтяного бума и открытием крупных новых месторождений нефти страна существенно ускорила экономическое развитие и приступила к важным структурным преобразованиям. В период с 1968 по 1980 г. показатель ВВП на душу населения увеличился более чем на 1000% и составил в 1980 г. 1020 долл. Однако эти достижения были сведены на нет отрицательными тенденциями в национальной экономике в 80-е годы. В результате к 1990 г. ВВП на душу населения *уменьшился* более чем на 60% и соответствовал показателю 1974 г. (370 долл.).

Нигерия — наиболее населенная страна в Африке (более 115 млн. чел. в 1992 г.), ежегодный темп роста населения (около 3%) увеличивает за год его численность на 3,3 млн. человек. Если не удастся снизить эти темпы, к 2010 г. население в Нигерии будет составлять более 150 млн., а к 2035 г. — 300 млн. человек.

Нефтяной бум и последовавшее за этим пренебрежительное отношение к сельскому хозяйству в 70-е и начале 80-х гг. вызвали массовый отток населения из сельских районов в города, что привело к высокому уровню городской безработицы.

Для того чтобы преодолеть в 1990-х годах неблагоприятную экономическую обстановку, Нигерии необходимо осуществить программу мероприятий, включающую: 1) увеличение национального производства продуктов питания и повышение производительности труда; 2) более рациональное использование нефтяных доходов для диверсификации экономической деятельности и уменьшения внешней задолженности; 3) снижение темпов роста населения посредством осуществления программ планирования семьи, улучшения систем здравоохранения и образования в сельской местности и уменьшения числа людей, проживающих в условиях абсолютной нищеты; 4) поиск возможностей увеличения притока иностранной помощи и зарубежных инвестиций, включая значительное уменьшение объема внешнего долга; 5) использование в большей степени рыночных, ценовых стимулов распределения ресурсов, одновременно совершенствуя процесс принятия решений как в государственном, так и в частном секторах; 6) обеспечение политической стабильности и устранение этнических и религиозных трений в сельской местности. Лишь в этом случае Нигерии удастся использовать свой потенциал и превратиться в ведущую экономическую силу на Африканском континенте и стать одним из лидеров Третьего мира.

## **Термины и понятия**

**Абсолютное обнищание**

**Утечка умов**

**Общий коэффициент рождаемости**

**Коэффициент смертности**

**Бремя содержания нетрудоспособной части общества**

**Международная черта бедности**

**Производительность труда**

**Наименее развитые страны**

**Уровень жизни**

**Недоедание**

**Смешанные экономические системы**

|   |   |
|---|---|
| Иностранная валюта                      | Видимая безработица                                       |
| Валовой внутренний продукт (ВВП)        | Новые индустриальные страны                               |
| Валовой национальный продукт (ВНП)      | Индекс физического качества жизни*                        |
| Индекс развития человека*               | Материальные ресурсы                                      |
| Трудовые ресурсы                        | Первичный промышленный сектор                             |
| Разрыв в уровне доходов                 | Производственная функция                                  |
| Неравенство в распределении доходов     | Покупательная способность данного уровня денежных доходов |
| Младенческая смертность                 | Третичный промышленный сектор                             |
| Паритет покупательной способности (ППС) | Неполная занятость  |
| Обеспеченность ресурсами                | Всемирный банк  |
| Вторичный промышленный сектор           |   |

\* Термины объясняются в Приложении 2.1

## Вопросы для обсуждения

1. Несмотря на значительные различия, все развивающиеся страны связывают общие проблемы. Назовите эти проблемы. Какие из них наиболее важны и почему?
2. Объясните разницу между низким уровнем жизни и низким доходом на душу населения. Могут ли одновременно сосуществовать низкий уровень жизни с высоким уровнем душевого дохода? Объясните это явление и приведите несколько примеров.
3. Можете ли вы назвать какие-либо общие характеристики развивающихся стран, не упомянутые в тексте? Приведите три-четыре примера.
4. Каковы слабые и сильные стороны показателя "международная черта бедности"? Считаете ли вы, что доход в 370 долл., например в Мексике, равноценен такому же денежному доходу в Нигерии или Таиланде? Аргументируйте ваш ответ.
5. Существует ли сильная взаимосвязь между физическим состоянием рабочей силы, производительностью труда и уровнем доходов? Объясните.
6. Что означает утверждение о "подчиненности, зависимости и уязвимости" многих стран Третьего мира в отношениях с развитыми государствами? Можете ли вы объяснить это на конкретных примерах?
7. Объясните многообразие и различия экономических, социальных и политических структур стран Третьего мира.

## Примечания

1. Иногда наименее развитые страны называют Четвертым миром, с тем чтобы подчеркнуть их "бедность в среде бедных" и особо сильную потребность в помощи международного сообщества. Описание и анализ положения этих стран см. Harold C. Low and John W. Howe "Focus on the Fourth World", in *World Development: Agenda for Action*, 1975 (New York: Praeger, 1974), pp. 35—54.
2. Являются ли все эти страны действительно развивающимися, остается дискуссионной проблемой (см. гл. 1). Для удобства изложения и избежания путаницы в книге прилагательные *развивающиеся*, *менее развитые* и *слаборазвитые* применяются по отношению ко всем странам Третьего мира.

3. Доклад комиссии В. Брандта использует классификацию, близкую к принятой в ОЭСР, и делит развивающиеся страны на три группы: страны с низким уровнем дохода, новые индустриальные страны (НИС) и страны — экспортеры нефти. К новым индустриальным странам отнесены, например, Аргентина, Бразилия, Гонконг, Мексика, Сингапур, Тайвань и Южная Корея. Все они быстрыми темпами наращивают и диверсифицируют свое промышленное производство. Распад Советского Союза, изменение политической и экономической ситуации в Восточной Европе привели к возникновению новой группы государств на территории, которую раньше квалифицировали как Второй мир. Хотя некоторые из этих стран являются слаборазвитыми, но в данной книге к группе развивающихся стран отнесены по традиции бедные страны Азии, Африки, Ближнего Востока и Латинской Америки.
4. Расчет произведен по: Population Reference Bureau, 1992, *World Population Data Sheet* (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1992).
5. При сравнении величины ВВП или ВВП на душу населения в развитых и развивающихся странах имеют место сильные искажения из-за пересчета национальных валют в доллары США по официальным обменным курсам. Такой пересчет не учитывает различий в покупательной способности различных валют. Для исправления положения в ООН были предприняты попытки сравнить ВВП различных стран на основе **паритетов покупательной способности**. При сравнении использовались мировые цены общего набора товаров и услуг. Расчеты по паритетам покупательной способности показывают меньший уровень разрыва в доходах между богатыми и бедными странами. Например, в 1989 г. ВВП на душу населения в развивающихся странах равнялся 2296 долл. (770 долл. при сравнении на основе обменных курсов), а в развитых — 17017 и 15043 долл. соответственно. См Robert Summers and Alan Heston, "A new set of international comparisons of real product and price level estimates for 130 countries, 1950—1985", *Review of Income and Wealth*, March 1988, pp. 1—24.
6. United Nations Development Program, *Human Development Report*, 1992 (New York: Oxford University Press, 1992), p.34.
7. United Nations Children's Fund, *The State of the World's Children*, 1990 (New York: Oxford University Press, 1990), pp.42—44.
8. См., например, Alan Berg, Nevin S. Scrimshaw and David L. Call (eds.), *Nutrition, National Development and Planning* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1973), pts. 1 and 2.
9. См., например, Gunnar Myrdal, *Asian Drama* (New York: Pantheon, 1968), app.2.
10. Общий объем сельскохозяйственной продукции был, видимо, больше указанных данных, так как значительная ее часть потребляется непосредственно производителями и не находит отражения в статистике.
11. UNDP, *Human Development Report*, 1992, p. 35.

## Рекомендуемая литература

Весьма содержательный обзор различных социально-экономических явлений в Третьем мире содержится в следующих работах: John P. Cole, *Development and Underdevelopment: A Profile of the Third World* (London: Routledge, 1987), and Paul Harrison, *Inside the Third World* (New York: Penguin, 1982). Региональные обзоры по Азии — см. Gunnar Myrdal, *Asian Drama* (New York: Pantheon, 1968), and David Drakakis-Smith, *Pacific Asia* (London: Routledge, 1991); по Африке — Peter Robson and Dennis Lury (eds.), *The Economies of Africa* (London: Allen & Unwin, 1969) and Robert J. Berg and Jennifer Seymour Whitaker (eds.), *Strategies for African Development* (Berkeley: University of California Press, 1986); по Латинской Америке — Celso Furtado, *Economic Development in Latin America* (London: Cambridge University Press, 1970), John Sheahan, *Patterns of Development in Latin America* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1987) and Alan Gilbert, *Latin America* (London: Routledge, 1990). Дополнительный материал можно найти в трехтомнике под редакцией Pradip K. Ghosh, *Developing South Asia, Developing Africa and Developing Latin America* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1984).

Наиболее надежные данные о текущей экономической, социальной и демографической ситуации в Третьем мире приводятся в ежегодных *Докладах Всемирного банка о мировом развитии* и ежегодниках "Всемирное экономическое обозрение" МВФ, а также в различных публикациях ООН ("Статистический ежегодник", "Доклад о развитии человека", бюллетени региональных комиссий ООН). Полезные сведения можно почерпнуть и из *World Bank Atlas*; Всемирный банк и МВФ регулярно публикуют исследования по отдельным странам.

## Приложение 2.1

### Социальные показатели как альтернативные критерии развития: индекс физического качества жизни и индекс развития человека

#### *Первые попытки разработки критериев*

Проблемы, вызванные использованием ВВП в качестве критерия развития, хорошо известны. Критике подвергают его неспособность учитывать продукцию натурального хозяйства и значительную часть изделий домашних хозяйств, которые не поступают на рынок и не получают денежного выражения, а также пренебрежение проблемами благосостояния и распределения доходов. Поэтому предпринимаются многочисленные попытки усовершенствовать критерий ВВП и разработать комплексные показатели, которые бы его дополняли или могли заменить<sup>1</sup>. Все эти показатели можно подразделить на две группы. Первая пытается измерить развитие посредством "нормального" или "оптимального" взаимодействия социальных, экономических и политических факторов, в то время как вторая оперирует показателями качества жизни.

Исследовательский институт социального развития ООН (UNRISD) в 1970 г. разработал набор показателей первой группы<sup>2</sup>. Ставилась задача отобрать наиболее представительные показатели и определить их взаимодействие на различных уровнях развития. Результатом исследования стало появление комплексного индекса социального развития. Первоначально рассматривались 73 показателя, но из них для составления индекса были отобраны лишь 16 важнейших (9 — социальных и 7 — экономических), перечисленных в табл. П2.1.

**ТАБЛИЦА П2.1. Важнейшие показатели социально-экономического развития**

|  |
|--|
| Ожидаемая продолжительность жизни при рождении   |
| Доля населения в городах с численностью свыше 20000 жителей в каждом                               |
| Душевое потребление животных белков за день  |
| Охват населения начальным и средним образованием   |
| Уровень занятости по специальности   |
| Среднее число людей в расчете на одну комнату  |
| Количество газет на 1000 жителей   |
| Процент экономически активного населения, пользующегося электричеством, газом, чистой водой и т.п. |
| Производство сельскохозяйственной продукции в расчете на одного работника мужского пола            |
| Доля взрослых мужчин в численности аграрной рабочей силы   |
| Душевое потребление электроэнергии в кВт/часах   |
| Душевое потребление стали в кг   |
| Душевое потребление энергии в единицах условного топлива   |
| Доля обрабатывающей промышленности в ВВП   |
| Внешнеторговый оборот в расчете на душу населения в долларах США, 1960 г.                          |
| Доля работающего по найму населения трудоспособного возраста в его общей численности               |

Источники: UNRISD, *Contents and Measurements of Socioeconomic Development* (Geneva, 1970), p.63.

Эти показатели были отобраны для расчета индекса развития из-за высокой степени их взаимозависимости, причем взвешивание производилось с учетом различной степени их корреляции. Выяснилось, что индекс развития лучше, чем величина ВВП в расчете на душу населения, коррелировал с отдельными социальными и экономическими показателями. Позиция некоторых стран, определяемая на основе индекса развития, не совпадала с их рейтингом на базе ВВП. Также выяснилось, что индекс развития лучше коррелирует с душевым уровнем ВВП в развитых, чем в развивающихся странах. Исследователи пришли к выводу, что до уровня дохода на душу населения в 500 долл. (в ценах 1960 г.) социальное развитие опережает экономическое.

Другая попытка измерить развитие с помощью взаимодействующих социальных, экономических и политических факторов была предпринята Ирмой Адельман и Синтией Моррис, которые классифицировали 74 развивающиеся страны по 40 различным показателям (см. табл. П2.2)<sup>3</sup>. С помощью факторного анализа исследовалась взаимозависимость между социальными и политическими переменными и экономическим развитием. Исследователи выявили наличие многообразных связей между некоторыми ключевыми переменными и экономическим развитием.

Эти работы подвергаются критике за выбор в качестве критерия развития структурных изменений, а не благосостояние людей. В них подспудно присутствует мысль о том, что развивающиеся страны должны повторить путь развитых стран, о чем, в частности, свидетельствует введение в анализ таких показателей, как душевое потребление животного белка и электроэнергии. К тому же при измерении развития в этих исследованиях делается упор на затраты (число врачей или больничных коек в расчете на 1000 человек населения, охват школьным образованием) для измерения состояния здоровья и образования, а не на результаты (ожидаемая продолжительность жизни и степень грамотности). В ответ на критику появились работы, использующие для измерения развития степень удовлетворения основных нужд большинства населения или качества жизни.

**ТАБЛИЦА П2.2. Социальные, политические и экономические показатели, используемые Адельман и Моррис для характеристики развития**

Размер традиционного аграрного сектора  
 Степень дуализма  
 Масштабы урбанизации  
 Фундаментальные основы организации общества  
 Роль отечественного среднего класса  
 Степень социальной мобильности  
 Уровень грамотности  
 Развитие средств массовой информации  
 Степень культурной и этнической общности  
 Уровень социальной напряженности  
 Общий коэффициент плодовитости  
 Масштабы распространения современного мировоззрения  
 Уровень интеграции общества и чувство национального единства  
 Степень централизации политической власти  
 Прочность демократических институтов  
 Степень свободы действий политической оппозиции и прессы  
 Наличие и степень конкуренции политических партий  
 Основные принципы организации системы политических партий



Продолжение

---

Сила рабочего и профсоюзного движения  
 Политическое влияние местных элит  
 Политическое влияние армии  
 Эффективность административной системы  
 Степень приверженности руководства целям экономического развития  
 Степень политической стабильности  
 ВВП в расчете на душу населения (1961 г.)  
 Среднегодовые темпы роста реального ВВП на душу населения за период с 1950—1951 и 1963—1964 гг.  
 Обеспеченность природными ресурсами  
 Темпы роста валовых инвестиций  
 Степень модернизации промышленности  
 Изменение доли промышленности после 1950 г.  
 Организация сельскохозяйственного производства  
 Уровень технического прогресса в сельском хозяйстве  
 Повышение производительности в сельском хозяйстве после 1950 г.  
 Степень развития производственной инфраструктуры  
 Совершенствование производственной инфраструктуры после 1950 г.  
 Эффективность налоговой системы  
 Совершенствование налоговой системы после 1950 г.  
 Эффективность финансовых институтов  
 Совершенствование трудовых ресурсов  
 Структура внешней торговли

---

Источники: Irma Adelman and Cynthia Taft Morris, *Society, Politics and Economic Development* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1967).

### **Индекс физического качества жизни**

Среди попыток подобного рода получил известность **индекс физического качества жизни**, разработанный Моррисом Д. Моррисом<sup>4</sup>. Он строится на базе трех показателей: ожидаемая продолжительность жизни после достижения одного года, уровень младенческой смертности и распространение грамотности. По каждому показателю проводится ранжировка стран, в которой 1 является худшим результатом, а 100 — лучшим. В показателе "ожидаемая продолжительность жизни" за 100 принято достижение 77-летнего возраста (результат Швеции в 1973 г.) и за 1—28 лет (Гвинея-Биссау в 1950 г.). При ожидаемой продолжительности жизни в 52 года индекс развития 50. Подобным же образом для уровня младенческой смертности за лучший результат принято 9 смертей на 1000 родившихся живыми детей (Швеция, 1973 г.) и за худший — 229 (Габон, 1950 г.). Уровень грамотности измерялся процентом грамотных в численности населения. Сводный индекс рассчитывался как среднеарифметическая величина трех частных показателей.

Исследование показало наличие корреляции между уровнем ВВП на душу населения и величиной индекса (страны с большей величиной ВВП имели обычно больший индекс), но степень этой корреляции была не очень высокой. Некоторые страны с высоким уровнем ВВП на душу населения получили весьма низкую оценку по индексу, которая была даже ниже средней для бедных стран. Другие страны с очень низким душевым уровнем ВВП имели лучший индекс, чем верхняя группа стран со средним уровнем доходов. В табл. П2.3 приведены данные некоторых стран Третьего мира по двум показателям: уровню доходов на душу населения и индексу физического качества жизни в начале 80-х годов.

**ТАБЛИЦА П2.3. ВВП на душу населения и индекс физического качества жизни некоторых развивающихся стран, 1981 г.**

| Страны            | ВВП,<br>долл. | Индекс физического<br>качества жизни |
|-------------------|---------------|--------------------------------------|
| Гамбия            | 348           | 20                                   |
| Ангола            | 790           | 21                                   |
| Судан             | 380           | 34                                   |
| Пакистан          | 349           | 40                                   |
| Саудовская Аравия | 12720         | 40                                   |
| Индия             | 253           | 42                                   |
| Ирак              | 3020          | 48                                   |
| Катар             | 27790         | 56                                   |
| Танзания          | 299           | 58                                   |
| Зимбабве          | 815           | 63                                   |
| Бразилия          | 2214          | 72                                   |
| Китай             | 304           | 75                                   |
| Шри-Ланка         | 302           | 82                                   |
| Сингапур          | 5220          | 86                                   |
| Тайвань           | 2503          | 87                                   |
| Коста-Рика        | 1476          | 89                                   |

Источник: John P. Lewis and Valeriana Kallab (eds.), *U. S. Foreign Policy and the Third World, Agenda 1983* (New York: Praeger, 1983), tab. C-3.

Эти данные свидетельствуют о возможности существенных улучшений качества жизни еще до начала заметного роста душевого ВВП, а также о том, что высокий уровень ВВП отнюдь не служит гарантией улучшения условий жизни. Обращает внимание резкое несовпадение индексов качества жизни в таких странах с примерно одинаковым уровнем душевого дохода, как Ангола и Зимбабве, Китай и Индия, Танзания и Гамбия, Тайвань и Ирак, Коста-Рика и Бразилия. Особенно велик контраст между Саудовской Аравией и Шри-Ланкой.

### **Индекс развития человека**

Последняя и наиболее солидная попытка комплексной оценки социально-экономического развития как развивающихся, так и развитых стран была реализована Программой развития ООН (ПРООН) в ее ежегодниках *Human Development Reports*<sup>5</sup>. Публикации начались в 1990 г., и с тех пор индекс постоянно совершенствуется. Подобно индексу физического качества жизни он ранжирует страны по восходящей от 0 (низший уровень) до 1 (высший уровень развития человека). Для расчета используются три цели (результата) развития: ожидаемая продолжительность жизни при рождении; интеллектуальный потенциал, складывающийся из среднего уровня грамотности взрослого населения (2/3 в этом взвешенном показателе) и средней продолжительности обучения в годах (1/3); величина душевого дохода с учетом различной покупательной способности национальных валют и быстрого снижения предельной полезности дохода. На основе этих трех показателей за 1990 г. с помощью сложной формулы<sup>6</sup> были определены индексы развития человека для 160 стран, разбитых на три группы. Низкий показатель индекса находится в интервале от 0,0 до 0,5, средний — от 0,51 до 0,79 и высокий — от 0,80 до 1,0. Индекс развития человека не абсо-

лютный, а относительный показатель развития, делающий скорее упор на целях (продолжительность жизни, интеллектуальный потенциал, возможность выбора материальных благ), чем на средствах их достижения, как это имеет место при использовании лишь одного критерия — ВВП в расчете на душу населения.

**ТАБЛИЦА П2.4. Индекс развития человека в некоторых странах (1990 г.)**

| Страны и группы стран         | Рейтинг по восходящей | Индекс развития человека | Скорректированный реальный ВВП на душу населения | Рейтинг по ВВП минус рейтинг по индексу развития человека |
|-------------------------------|-----------------------|--------------------------|--|---|
| <b>Низкий уровень</b>         |                       |                          |  |   |
| Гвинея                        | 160                   | 0,050                    | 602  | -41   |
| Чад                           | 150                   | 0,088                    | 582  | -1  |
| Бангладеш                     | 135                   | 0,185                    | 820  | 15  |
| Танзания                      | 126                   | 0,268                    | 557  | 32  |
| Камерун                       | 118                   | 0,313                    | 1699   | -30   |
| Вьетнам                       | 102                   | 0,464                    | 1000   | 55  |
| <b>Средний уровень</b>        |                       |                          |  |   |
| Алжир                         | 95                    | 0,582                    | 3088   | -37   |
| Оман                          | 82                    | 0,598                    | 4997   | -45   |
| Шри-Ланка                     | 76                    | 0,651                    | 2253   | 44  |
| Саудовская Аравия             | 67                    | 0,687                    | 4944   | -34   |
| Куба                          | 61                    | 0,732                    | 2500   | 1   |
| Бразилия                      | 59                    | 0,739                    | 4851   | -5  |
| Объединенные Арабские Эмираты | 57                    | 0,740                    | 5079   | -45   |
| <b>Высокий уровень</b>        |                       |                          |  |   |
| Мексика                       | 46                    | 0,804                    | 4888   | 15  |
| Коста-Рика                    | 42                    | 0,842                    | 4413   | 25  |
| Южная Корея                   | 34                    | 0,871                    | 4901   | 5   |
| Великобритания                | 10                    | 0,962                    | 5016   | 11  |
| США                           | 6                     | 0,976                    | 5074   | 2   |
| Япония                        | 2                     | 0,981                    | 5018   | 1   |
| Канада                        | 1                     | 0,982                    | 5051   | 10  |

Источники: UNDP, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), pp.127—129.

Положительная величина показателя в 5-й колонке дает представление о том, насколько повышается рейтинг страны при переходе от критерия душевого ВВП к индексу развития человека, а отрицательная, наоборот, — насколько он снижается. Как для любого сводного индекса, место в ряду имеет решающее значение: если рейтинг по индексу развития человека и ВВП (или ВВП) не различается, то ВВП (ВВП) на душу населения, по мнению некоторых экономистов, может служить надежным показателем социально-экономического развития, что позволяет обойтись без показателей, характеризующих состояние здоровья людей и уровень их образования.

Из таблицы видно, что наименьшая величина индекса (0,050) у Гвинеи и наивысшая — у Канады (0,982). Обратите внимание на интересное явление. Хотя обычно страны с лучшим индексом развития человека имеют и более высокий уровень скорректированного

реального душевого ВВП (который мы здесь используем в отличие от его нескорректированных показателей, как, например, в табл. 2.1, где искажения сильнее), внутри каждой группы (и даже между группами) встречаются ситуации, когда индекс развития человека у какой-либо страны существенно выше, чем у стран, имеющих намного более высокие показатели душевого дохода. Так, величина индекса развития человека для Танзании в пять раз больше, чем для Гвинеи, несмотря на то, что ее душевой ВВП почти на 10% выше. Подобным же образом Шри-Ланка, имея 75% от уровня дохода Алжира, обгоняет его по индексу на 29%; ВВП на душу населения в Бразилии на 10% выше, чем в Коста-Рике, а индекс развития человека — на 13% ниже. Правда, не так существенна, но все же заметна разница между США и Канадой: у первых выше доход, а у второй — индекс.

Индекс развития человека дает более полное представление о продвижении к цели развития, но его использование требует определенных пояснений:

1. частично он обязан своим возникновением стратегии, ориентирующей развитие на улучшение здоровья и образования людей;
2. используемые для составления индекса три компонента не лишены недостатков (например, группа разработчиков в ООН считала, что для характеристики здоровья лучше подходит показатель пищевого рациона детей в возрасте до пяти лет, но статистика не располагает такими данными);
3. страновой индекс развития человека может отвлекать внимание от наличия высокой степени неравенства внутри страны;
4. сохраняются приверженцы альтернативного подхода к оценке развития: они предлагают использовать рейтинги по уровню ВНП на душу населения с добавлением некоторых других социальных показателей;
5. индекс характеризует развитие в *относительных*, а не в *абсолютных* показателях, поэтому наименее развитые страны не имеют шансов на изменение своего рейтинга.

### Примечания к приложению 2.1.

1. Первые интересные работы с характеристикой социальных показателей, см. Nancy Bastor "Development indicators: An Introduction" in Nancy Bastor (ed.), *Measuring Development: The Role and Adequacy of Development Indicators* (London: Cass, 1972), and Norman L. Hicks and Paul P. Streeten, "Indicators of development: The search for a basic needs yardstick", *World Development* 7 (June 1979): pp. 567—580.
2. United Nations Research Institute on Social Development, *Contents and Measurements of Socioeconomic Development* (Geneva: UNRISD, 1970).
3. Irma Adelman and Cynthia Taft Morris, *Society, Politics and Economic Development* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1967).
4. Morris D. Morris, *Measuring the Condition of the World's Poor: The Physical Quality of Life Index* (London: Frank Cass, 1979). Другая, более спорная попытка измерения качества жизни в развивающихся странах была предпринята в 1987 г. Комитетом по проблемам кризиса народонаселения, который разработал *международный индекс неблагополучия* (Human Suffering Index). Ставилась задача с помощью одного критерия показать различия в условиях жизни людей в различных странах. Страновой индекс строился на основе десяти показателей, характеризующих благосостояние людей в зависимости от их материального положения, демографической ситуации, состояния здоровья и общественного устройства. Это показатели: доходы, инфляция, спрос на новые рабочие места, степень перенаселенности городов, младенческая смертность, питание, наличие чистой питьевой воды, использование энергии, грамотность взрослого населения, степень свободы личности. Согласно этому индексу наиболее неблагополучными странами оказались Мозамбик, Ангола и Афганистан; наиболее благоприятные жизненные условия населения были в Швейцарии, Западной Германии и Люксембурге.
5. UNDP, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992).
6. Там же, pp.91—93.

## Приложение 2.2

### Статистическая ранжировка стран Третьего мира по различным показателям развития

**ТАБЛИЦА П2.5. 14 стран Третьего мира ранжированных по индексу развития, 1990—1992 гг.**

| I. Уровень дохода на душу населения, 1990—1992 гг.<br>(по нисходящей)                           | II. Темпы роста душевого дохода в 1965—1987 гг.<br>(по нисходящей) | III. Распределение доходов: отношение доходов 40% населения с самым низким уровнем к доходам 20% наиболее обеспеченной группы (по нисходящей) |
|---|--|---|
| 1. Южная Корея  | 1. Южная Корея   | 1. Бангладеш  |
| 2. Бразилия   | 2. Таиланд   | 2. Южная Корея  |
| 3. Мексика  | 3. Индия   | 3. Пакистан   |
| 4. Таиланд  | 4. Пакистан  | 4. Индия  |
| 5. Колумбия   | 5. Колумбия  | 5. Филиппины  |
| 6. Перу   | 6. Бангладеш   | 6. Таиланд  |
| 7. Филиппины  | 7. Бразилия  | 7. Колумбия   |
| 8. Замбия   | 8. Кения   | 8. Мексика  |
| 9. Гана   | 9. Гана  | 9. Гана   |
| 10. Пакистан  | 10. Мексика  | 10. Замбия  |
| 11. Нигерия   | 11. Филиппины  | 11. Кения   |
| 12. Кения   | 12. Перу   | 12. Перу  |
| 13. Индия   | 13. Замбия   | 13. Бразилия  |
| 14. Бангладеш   | 14. Нигерия  |   |
| IV. Уровень грамотности населения, в процентах к общей численности в 1986 г.<br>(по нисходящей) | V. Темпы роста населения<br>(по нисходящей)                        | VI. Уровень младенческой смертности<br>(по восходящей)  |
| 1. Южная Корея  | 1. Замбия  | 1. Южная Корея  |
| 2. Таиланд  | 2. Кения   | 2. Колумбия   |
| 3. Мексика  | 3. Гана  | 3. Таиланд  |
| 4. Колумбия   | 4. Пакистан  | 4. Мексика  |
| 5. Филиппины  | 5. Нигерия   | 5. Филиппины  |
| 6. Перу   | 6. Филиппины   | 6. Кения  |
| 7. Бразилия   | 7. Бангладеш   | 7. Бразилия   |
| 8. Замбия   | 8. Мексика   | 8. Замбия   |
| 9. Гана   | 9. Перу  | 9. Перу   |
| 10. Кения   | 10. Колумбия   | 10. Гана  |
| 11. Индия   | 11. Индия  | 11. Индия   |
| 12. Нигерия   | 12. Бразилия   | 12. Пакистан  |
| 13. Бангладеш   | 13. Таиланд  | 13. Нигерия   |
| 14. Пакистан  | 14. Южная Корея  | 14. Бангладеш   |



## Г Л А В А

# 3



## Теории развития: сравнительный анализ

*То, что мы сегодня знаем о развитии, не имеет большого значения, если мы не осознали его внутреннего содержания.*

Дениз Гуле "Жестокий выбор"

*Развитие следует понимать как наступление на главные беды современного мира: голод, болезни, неграмотность, трущобы, безработицу и неравенство. Судя по темпам экономического роста, развитие может быть весьма успешным. Но с точки зрения рабочих мест, справедливости и борьбы с бедностью оно может потерпеть неудачу либо принести лишь незначительное улучшение.*

Пол П. Стритен, Директор Института мирового развития

*Ушли в прошлое первоначальные наивные представления о развитии как инструменте социальной инженерии на пути к светлому будущему. Целый спектр задач сменил прежнюю одностороннюю трактовку развития. Сегодня мы имеем более глубокое понимание взаимосвязи международных и внутренних факторов развития, а также роли в развитии человека, который является основой, главной целью и средством всего этого процесса.*

Соеджатмоко,  
бывший Президент Университета ООН, Токио

Все страны стремятся к развитию. Экономический прогресс — важный, но не единственный компонент развития. Как мы видели в гл. 1, развитие — это не просто чисто экономическое явление. Оно охватывает не только материальную и финансовую стороны жизни. Развитие следует понимать как многомерный процесс, включающий реорганизацию и переориентацию всей экономической и социальной системы. Наряду с ростом доходов и производства оно предполагает радикальные перемены в институциональной, социальной и административной структурах, равно как и в общественном сознании, а в ряде случаев — в традициях и привычках. Наконец, хотя развитие часто трактуют лишь в страновых рамках, широкомасштабная реализация этого процесса может потребовать фундаментальной модификации международной социально-экономической системы.

В этой главе мы рассмотрим современную эволюцию научных взглядов на то, как и почему происходит либо не происходит развитие. Для этого используем анализ четырех основных, часто несовместимых теорий развития. И в частности, рассмотрим, как каждая из этих теорий видит основную цель, перспективы и природу процесса развития.

## Ведущие теории экономического развития: четыре подхода

В послевоенной литературе по экономическому развитию преобладают четыре основных, иногда конкурирующих направления анализа: 1) модель линейных стадий роста; 2) теории структурных преобразований; 3) революционная теория, объясняющая слаборазвитость Третьего мира зависимостью и господством богатых стран и 4) неоклассическая контрреволюция на основе идей свободного рынка. Кроме этого, в последние годы возник еще один — пятый подход, связанный с так называемой новой теорией экономического роста.

В 1950-е — начале 1960-х гг. многие теоретики рассматривали процесс развития как серию последовательных стадий экономического роста, через которые должна пройти любая страна. Согласно такой теории странам Третьего мира для того чтобы повторить историческую эволюцию более развитых стран, требовалось лишь добиться оптимальных уровней и комбинации инвестиций, сбережений и иностранной помощи. Развитие в данном случае понималось как синоним высоких общих темпов экономического роста.

Линейные стадии роста в 70-е гг. уступили место двум конкурирующим направлениям экономической (и идеологической) мысли. Ядром первого направления был анализ структурных изменений: современные экономические теории и статистика использовались для построения картины структурной эволюции, через которую должна пройти "типичная" развивающаяся страна, прежде чем в ней начнется самоподдерживаемый рост. Второе направление — теория внешней зависимости — было более радикальным и носило политическую окраску. Эта теория рассматривала феномен слаборазвитости с точки зрения отношений силы внутри страны и на международной арене, структурных и институциональных диспропорций в экономике, преобладания дуальных хозяйств и дуальных обществ как в отдельных странах, так и в мире. Теоретики зависимости старались подчеркнуть внешние и внутренние институциональные препятствия для экономического развития. Подчеркивалась также необходимость нового политического курса по борьбе с бедностью, созданию рабочих мест, сокращению неравенства в доходах. Предполагалось, что эти и другие цели, обеспечивающие равноправие в обществе, можно достичь в процессе роста экономики, однако собственно экономическому росту здесь не отдавался такой абсолютный приоритет, как в моделях линейных стадий или структурных сдвигов.

В 80-е гг. преобладал четвертый подход — неоклассическая контрреволюция в экономической мысли, в которой упор делался на позитивную роль свободных рынков, открытость экономики и приватизацию неэффективных убыточных государственных предприятий. В отличие от теории зависимости неудачи развития не связывались с эксплуататорской сущностью неких внешних либо внутренних сил. Причиной неудач считалось слишком большое государственное вмешательство в экономику.

Наконец, в конце 1980-х — начале 1990-х гг. ряд экономистов — неоклассиков и институционалистов стали создавать так называемую новую теорию роста, которую мы можем считать пятым основным подходом. Ее авторы постарались модифицировать и расширить традиционную теорию роста таким образом, чтобы объяснить, почему ряд стран развивается успешно, а другие стагнируют, а также почему даже в неоклассическом мире свободных рынков государство может сыграть важную роль в процессе развития.

Рассмотрим каждый из этих альтернативных подходов более подробно.

## Теория линейных стадий

Когда после Второй мировой войны появился интерес к развивающимся странам, экономисты развитых стран оказались к этому не готовы: у них не было концептуального аппарата для анализа экономического роста в преимущественно аграрных странах, в которых почти не было современных экономических структур. Правда, был опыт плана Маршалла, когда огромная финансовая и техническая помощь США позволила за несколько лет восстановить и модернизировать разрушенную войной экономику Европы. Но разве нынешние развитые страны не были в свое время отсталыми аграрными обществами? Безусловно, их исторический опыт превращения из бедных аграрных стран в индустриальных гигантов содержит важные уроки для "отсталых" наций Азии, Африки и Латинской Америки. Логика и простота этих двух умозаключений — о необходимости крупных инъекций капитала и о важности опыта современных развитых государств — казались неопровержимыми для ученых, политиков и чиновников богатых стран, зачастую знакомых с Третьим миром лишь по статистике ООН да по отдельным главам в учебниках.

### У. Росту: стадии экономического роста

В этой, скажем так, интеллектуальной среде и родилась теория стадий экономического роста. Ее появление во многом связано с политической борьбой, которая в период холодной войны велась в 1950-е и 1960-е годы за сферы влияния в Третьем мире. Наиболее влиятельным и ярким представителем этой теории был американский экономист и историк Уолт У. Росту. Согласно его теории выход из состояния слаборазвитости может быть описан серией шагов или стадий, через которые должна пройти любая страна. В предисловии к книге "*Стадии экономического роста*" профессор Росту писал:

Эта книга обобщает развитие мира с точки зрения экономической истории... Экономическое устройство любого общества может быть охарактеризовано с помощью одного из пяти понятий: 1) традиционное общество, 2) созревание предпосылок для рывка, 3) рывок к самоподдерживаемому росту, 4) переход к технологической зрелости, 5) эра массового потребления... Эти стадии носят не только описательный характер и служат не только способом обобщения процесса развития в современном обществе. Они имеют свою внутреннюю логику и последовательность... и являются, наконец, теорией экономического роста и, пусть весьма неполной, теорией всемирной истории<sup>1</sup>.

По Росту, все развитые страны прошли через стадию *рывка* к самоподдерживаемому росту. Что же касается развивающихся стран, то они находятся на стадиях либо традиционного общества, либо созревания предпосылок для рывка. Перейти же к рывку они могут только при выполнении определенных условий.

Одно из главных условий — мобилизация внутренних и иностранных сбережений, чтобы сделать достаточные инвестиции с целью ускорения экономического роста. Экономический механизм, с помощью которого инвестиции могут ускорить рост, описывается моделью Харрода — Домара.

### Модель экономического роста Харрода — Домара

В каждой экономике определенная часть национального дохода должна сберегаться с целью восстановления износившихся и вышедших из строя капитальных благ (зданий, оборудования и материалов). Однако для экономического роста нужны чистые инвестиции, т.е. прирост объемов основного и переменного капиталов. Предположим, что этот объем,



назовем его  $K$ , и ВВП страны, обозначим его как  $Y$ , связаны неким соотношением. Допустим, для производства 1 долл. ВВП надо затратить 3 долл. инвестиций. Можно подсчитать, какой прирост ВВП даст нам тот или иной объем чистых инвестиций.

Пусть упомянутое соотношение, известное в науке как **коэффициент капиталоемкости**, равно 3 к 1. Обозначив этот коэффициент через  $k$  и полагая, что **норма сбережений**  $s$  составляет фиксированную долю от национального дохода (допустим, 6%), а чистые инвестиции определяются уровнем сбережений, мы можем построить следующую простую модель экономического роста:

1. Сбережения  $S$  являются фиксированной частью национального дохода  $Y$ , откуда

$$S = sY. \quad (3.1)$$

2. Инвестиции  $I$  есть изменение в объеме капитала  $K$ , откуда

$$I = \Delta K. \quad (3.2)$$

Поскольку объем основного капитала  $K$  напрямую связан с национальным доходом или продуктом  $Y$  через коэффициент капитала  $k$ , то

$$K/Y = k$$

или

$$\Delta K / \Delta Y = k,$$

или в итоге

$$\Delta K = k \Delta Y. \quad (3.3)$$

3. Наконец, так как национальные сбережения  $S$  должны быть равны совокупным инвестициям  $I$ , мы можем записать это равенство как:

$$S = I. \quad (3.4)$$

Но из выражения (3.1) мы знаем, что  $S = sY$ , а из выражений (3.2) и (3.3) имеем

$$I = \Delta K = k \Delta Y.$$

Отсюда равенство (3.4) между сбережениями и инвестициями можно записать следующим образом:

$$S = sY = k \Delta Y = \Delta K = I, \quad (3.5)$$

или просто

$$sY = k \Delta Y. \quad (3.6)$$

Деля обе части равенства (3.6) сначала на  $Y$ , затем на  $k$ , получаем

$$\Delta Y/Y = s/k. \quad (3.7)$$

Заметим, что левая часть выражения (3.7) представляет собой темп роста ВВП (т.е. процентное изменение ВВП).

Выражение (3.7) — это упрощенная форма известного уравнения из теории экономического роста Харрода — Домара<sup>2</sup>. Оно означает, что темп роста ВВП ( $\Delta Y/Y$ ) определяется одновременно нормой сбережений и коэффициентом капитала. Тем самым из этого уравнения следует, что темп роста национального дохода прямо зависит от нормы сбережений (при данном ВВП чем больше в экономике объем сбережений и, стало быть, инвестиций, тем быстрее рост этого ВВП). В то же время рост ВВП находится в обратной зависимости от коэффициента капитала (он будет тем меньше, чем больше  $k$ ).

Экономический смысл уравнения (3.7) весьма прост. Чтобы был рост, в стране должна сберегаться и инвестироваться определенная доля ВВП. Чем она больше, тем быстрее рост. В то же время реальный темп роста, достижимый при данном уровне сбережений и инвестиций, предопределен тем увеличением продукта, который дает одна дополнительная единица капиталовложений. Другими словами, темп роста задан величиной, обратной коэффициенту капитала  $1/k$ . Она показывает выпуск продукции на единицу затрат капитала или, что то же самое, на единицу инвестиций. Отсюда, умножая норму новых сбережений  $s = I/Y$  на показатель эффективности инвестиций  $1/k$ , мы получаем темп роста ВВП.

## Препятствия и ограничения

Возвращаясь к теории стадий роста и исходя из уравнения (3.7) нашей упрощенной модели Харрода—Домара, мы можем сделать вывод, что одним из главных "секретов" экономического роста является просто увеличение сбереженной части национального дохода. Если мы сможем увеличить  $s$  в уравнении (3.7), то сможем увеличить и  $\Delta Y/Y$  — темп роста ВВП. Например, если мы принимаем коэффициент капитала в развивающейся стране равным 3, а норму сбережений равной 6% от ВВП, то из уравнения (3.7) мы получим, что в данной стране экономический рост будет 2% в год, потому что

$$\Delta Y/Y = s/k = 6\%/3 = 2\%. \quad (3.8)$$

Теперь, если благодаря росту налогов, иностранной помощи и/или сокращению потребления норма сбережений возрастет с 6 до, скажем, 15%, рост ВВП ускорится с 2 до 5%, потому что

$$\Delta Y/Y = s/k = 15\%/3 = 5\%. \quad (3.9)$$

Именно так Ростоу и его последователи определяют условия для рывка. Страны, способные сберегать от 15 до 20% ВВП, могут расти (развиваться) намного быстрее тех, у кого нормы сбережений ниже. Более того, такой рост будет самоподдерживаемым. "Секрет" экономического роста и развития таким образом прост: необходимо только увеличение национальных сбережений и инвестиций.

Главное препятствие для развития — сравнительно низкие сбережения в большинстве бедных стран. Но представим, что стране нужны темпы роста на уровне 7%, а она не может обеспечить норму накопления на уровне 21% (допустим, что в данном случае коэффициент капитала равен 3). Реальные возможности страны ограничены только 15%-ной нормой накопления. В этом случае "дефицит сбережений" в размере 6% может быть покрыт иностранными государственными либо частными инвестициями.

Таким образом, "инвестиционное ограничение" в стадийном подходе к росту и развитию становилось рациональным (с точки зрения политики холодной войны) и весьма удобным инструментом для аргументации в пользу массивного экспорта капитала и технической помощи Третьему миру со стороны развитых стран. По сути дела, это были аргументы в пользу нового плана Маршалла — только на сей раз для развивающихся стран.

## Необходимые и достаточные условия: критика модели стадий роста

К сожалению, рецепты экономического развития, заложенные в теорию стадий роста, работают не всегда. И главная причина этого не в том, что наращивание сбережений и инвестиций является **необходимым условием** ускоренного роста. Важнее то, что это еще **недостаточное условие**. Еще раз мы сталкиваемся с тем, о чем говорили в гл. 1: непримени-

мостью многих кажущихся верными предпосылок западной экономической теории к сегодняшней ситуации в Третьем мире. План Маршалла сработал в Европе потому, что там уже были все нужные структурные, институциональные и культурные предпосылки (развитые товарные и денежные рынки, хорошо подготовленные кадры, сложившаяся психология предпринимательства, эффективная административная система). Благодаря этим предпосылкам Европа и смогла удачно превратить вложенные капиталы в рост производства. Модели Ростоу и Харрода—Домара молчаливо предполагают наличие тех же исходных условий в развивающихся странах. Но очень часто этого нет, например, отсутствуют такие комплементарные факторы, как компетентные управленцы, квалифицированные рабочие, способность планировать и управлять большим количеством проектов, связанных с развитием.

Однако и на более фундаментальном уровне теория стадий роста имеет изъяны. Она никак не учитывает, что современные страны Третьего мира являются частью взаимосвязанной и сложной мировой системы, в которой неподконтрольные данной стране силы способны поставить крест на любой самой хорошей стратегии развития. Сегодня уже никто не станет утверждать, как многие экономисты в 1950-е и 1960-е гг., что проблема развития сводится к устранению нехватки капитала, иностранных технологий и управленческих навыков. Заметим, что это именно те проблемы, где развитые страны теоретически могли бы помочь Третьему миру. Однако многочисленные неудачи и растущее разочарование в этой чисто экономической теории привели к широкому распространению (особенно среди интеллектуалов из развивающихся стран) прямо противоположного подхода — *парадигмы внешней зависимости*. Она была попыткой объединить экономические и социальные факторы в единой модели мирового развития и слаборазвитости. Этой парадигмы зависимости мы еще кратко коснемся ниже. Но прежде мы должны рассмотреть два наиболее ярких примера из другого популярного в 1970-е гг. направления западной экономической мысли. Речь идет о теоретических и эмпирических моделях структурных преобразований.

## Модели структурных преобразований

**Теория структурных преобразований** акцентирует внимание на механизме превращения преимущественно аграрной экономики стран Третьего мира в хозяйство с более развитой отраслевой структурой и более высоким уровнем урбанизации. Для анализа здесь используются неоклассические понятия цены и распределения ресурсов, а также современные эконометрические методы. Широко известными примерами подхода структуралистов к развитию являются двухсекторная модель трудоизбыточной экономики Артура Льюиса и эмпирический анализ форм развития Холлиса Ченери.

### Теория развития Льюиса

#### *Базовая модель*

Одной из известнейших теоретических моделей развития, в центре внимания которой находится **структурная трансформация** (полу) натуральной потребительской экономики, является модель Артура Льюиса, лауреата Нобелевской премии. Созданная им в середине 1950-х гг., а позднее расширенная и формализованная Джоном Фаем и Густавом Рейнисом<sup>3</sup> в 60-е и начале 70-х гг. **двухсекторная модель Льюиса** была господствующей теорией развития для

трудоизбыточной экономики стран Третьего мира. И сегодня эта модель имеет много сторонников, особенно среди американских теоретиков развития.

В модели Льюиса слаборазвитая экономика состоит из двух секторов. 1) Это традиционный сектор, с натуральным сельским хозяйством, скрытым перенаселением и нулевой предельной производительностью труда. Такая ситуация позволила Льюису ввести понятие об **избыточной рабочей силе** в этом секторе, которую можно изъять оттуда, не уменьшая объем производства. 2) Наряду с традиционным в слаборазвитой экономике существует высокопроизводительный современный сектор, к которому относится городская промышленность и в который постепенно перемещается рабочая сила из сельского хозяйства. Основное внимание в модели уделено миграции рабочей силы из деревни в город и росту производства и занятости в современном секторе. Как миграция, так и занятость в современном секторе зависят от экономического роста внутри него, что в свою очередь определяется накоплением капитала и уровнем инвестиций в промышленность. Такие инвестиции производятся за счет реинвестирования прибыли капиталистами современного сектора. Зарплата предполагается фиксированной на уровне, несколько превышающем средние доходы работника традиционного сектора (Льюис полагал, что зарплата в городе должна быть, как минимум, на 30% выше, чем в деревне, что будет создавать достаточные стимулы для миграции). При фиксированной зарплате в городе предложение рабочей силы из деревни рассматривалось Льюисом как абсолютно эластичное.

На рис. 3.1 мы можем видеть, как происходит рост современного сектора в двухсекторной модели Льюиса. Рассмотрим сначала ситуацию в традиционном секторе на рис. 3.1б. Верхний график показывает изменение производства продовольствия с ростом затрат труда. Это график типичной производственной функции для сельского хозяйства, где продукция  $TP_A$  зависит от затрат только одного фактора — труда  $L_A$ , поскольку объем применяемого капитала  $\bar{K}$  и традиционная технология  $\bar{t}$  остаются неизменными. На нижнем графике справа показаны кривые **среднего и предельного продуктов труда**  $AP_{LA}$  и  $MP_{LA}$ , которые выведены из кривой общего объема производства, расположенной прямо над ними. Количество применяемого труда  $Q_{LA}$ , отложенное по горизонтальным осям графиков, измеряется в миллионах работников, что оправдано для слаборазвитой экономики, где от 80 до 90% населения живет и работает в деревне.

Льюис сделал два важных допущения относительно традиционного сектора. Во-первых, там существует излишняя рабочая сила, у которой  $MP_{LA}$  равно нулю. Во-вторых, каждому работнику достается *равная* доля продукции, так что оплата труда происходит по *среднему*, а не по предельному продукту труда (как в современном секторе). Пусть объем продукции  $O'T$  производится при уровне занятости  $OL_A (=O'L_A)$ . Эта продукция распределяется поровну среди всех работников, каждый получает  $OA$  единиц продовольствия или средний продукт труда ( $O'T/O'L_A$ ). Предельный продукт этих  $OL_A$  работников в соответствии с посылкой об избытке рабочей силы равен нулю, что показано на нижнем графике рис. 3.1б.

На верхнем графике слева на рис. 3.1а изображена производственная функция современного сектора. Выпуск промышленных товаров  $TP_M$  зависит здесь только от затрат труда  $L_M$ , капитал  $\bar{K}$  и технология  $\bar{t}$  полагаются неизменными. По горизонтальным осям на рис. 3.1а отложено количество работников городского сектора в тысячах человек. Чтобы произвести объем продукции  $O'TP_1$ , надо при данном объеме капитала  $K_1$  задействовать  $O'L_1 (=OL_1)$  рабочих. В модели Льюиса предполагается, что объем применяемого капитала растет с  $K_1$  до  $K_2$ , а затем до  $K_3$  в результате реинвестирования прибыли промышленных капиталистов. Это смещает вверх кривые выпуска продукции с  $TP_M(K_1)$  до  $TP_M(K_2)$ , а затем до  $TP_M(K_3)$ . Процесс, рождающий эти реинвестируемые прибыли, показан на ниж-

нем графике рис. 3.1а. Здесь мы видим кривые предельного продукта, выведенные из кривых  $TP_M$  на верхнем графике. При посылке совершенной конкуренции на рынке труда в современном секторе эти кривые предельного продукта будут одновременно и графиком спроса на труд. Здесь находится ядро всей модели Льюиса.

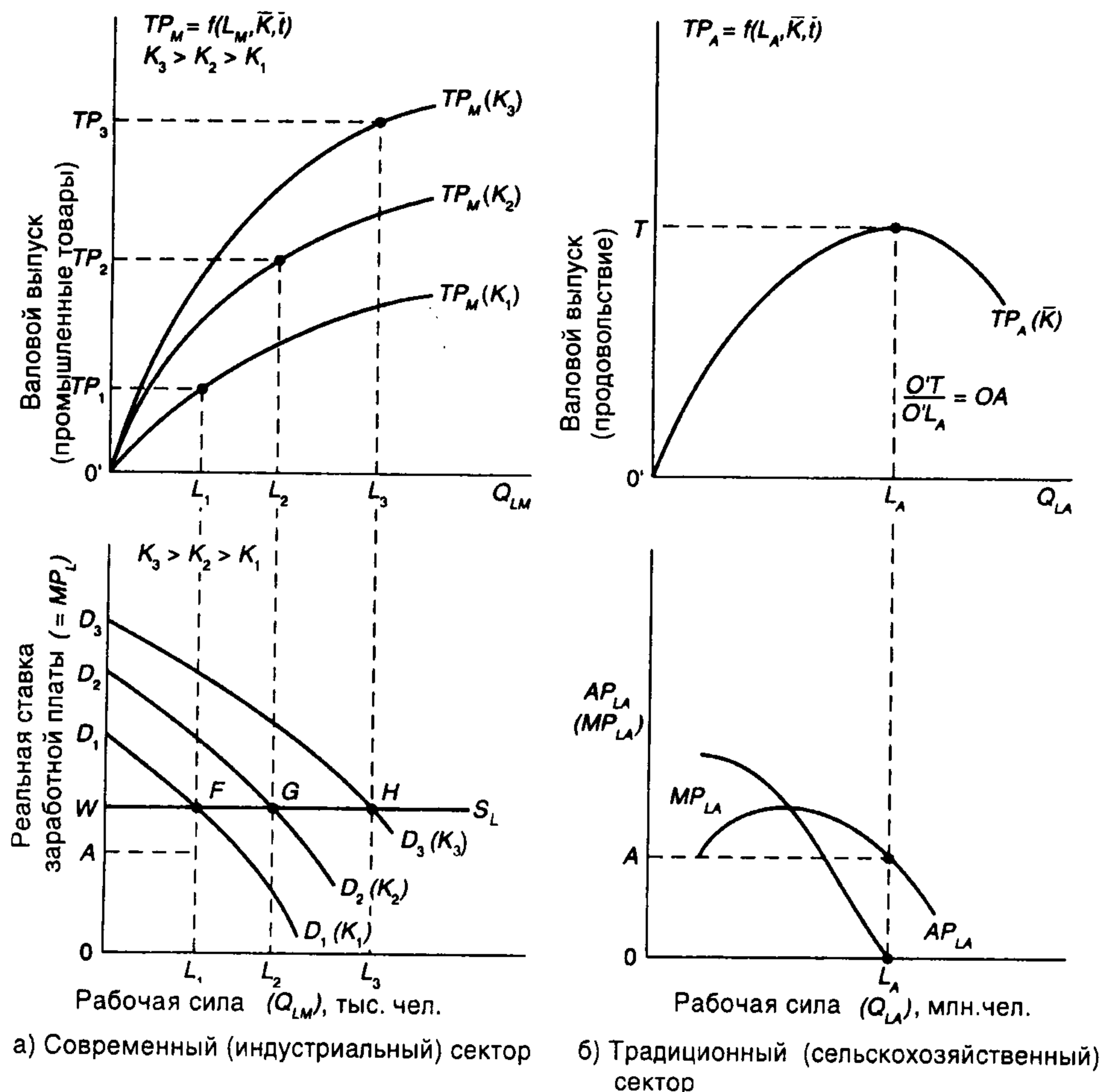


Рис. 3.1. Модель Льюиса: рост современного сектора в двухсекторной экономике с избыточной рабочей силой

Отрезок  $OA$  на нижних графиках рис. 3.1а и 3.1б представляет собой средний уровень дохода в традиционном аграрном секторе, соответствующий лишь минимуму для выживания. Отрезок  $OW$  показывает реальную заработную плату в современном капиталистическом секторе. При данной зарплате предложение сельской рабочей силы предполагается неограниченным или абсолютно эластичным, что отражено горизонтальной кривой предложения труда  $WS_L$ . Другими словами, по Льюису получается, что при зарплате в городе  $OW$ , более высокой, чем средний доход  $OA$  в аграрном секторе, предприниматели из современного сектора смогут нанять столько рабочих, сколько захотят без всякого повышения ставок зарплаты (отметим еще раз, что количество труда в аграрном секторе на рис.

3.1б измеряется миллионами работников, а в современном секторе на рис. 3.1а — тысячами). При данном объеме капитала  $K_1$  на начальной стадии роста современного сектора спрос на труд будет зависеть от убывающего предельного продукта труда, график которого изображен кривой  $D_1(K_1)$  с отрицательным наклоном. Предприниматели из современного сектора, максимизируя свою прибыль, будут нанимать рабочих до тех пор, пока предельный продукт их труда не сравняется с реальной зарплатой (т.е. до точки  $F$ , где пересекаются кривые спроса и предложения труда). Отсюда количество работников в этом секторе будет  $OL_1$ , а общий объем производства —  $O'TP_1$  либо площадь фигуры  $OD_1FL_1$  на нижнем графике. Прямоугольник  $OWFL_1$  будет соответствовать той части продукции, которая уплачивается рабочим в виде зарплаты, а фигура  $WD_1F$  — той части, которая остается в виде прибыли капиталистам. Так как вся эта прибыль по Льюису реинвестируется, то объем применяемого капитала возрастает с  $K_1$  до  $K_2$ . Возросший объем капитала вызывает смещение кривой предельного продукта до  $TP_M(K_2)$ , что в свою очередь ведет к росту спроса на труд. Новой кривой спроса на труд будет линия  $D_2(K_2)$  в нижней части рис. 3.1а. Новое равновесие на рынке труда современного сектора устанавливается в точке  $G$  при уровне занятости  $OL_2$ . Общий объем выпуска возрастает до  $O'TP_2$  или  $OD_2GL_2$ , а суммарная оплата труда и прибыль увеличиваются до  $OWGL_2$  и  $WD_2G$  соответственно. Возросшая прибыль вновь реинвестируется, увеличивая объем применяемого капитала до  $K_3$ . Кривые объема выпуска и спроса на труд смещаются до  $TP_M(K_3)$  и  $D_3(K_3)$  соответственно, а занятость в современном секторе возрастает до уровня  $OL_3$ .

Процесс самоподдерживаемого роста и увеличение занятости продолжают до тех пор, пока вся излишняя сельская рабочая сила не будет поглощена новыми отраслями промышленности. Затем новые рабочие руки уже не могут изыматься из деревни без снижения производства продовольствия: с уменьшением числа работников на единицу земли предельный продукт труда в аграрном секторе перестает быть равным нулю. Отсюда кривая спроса на труд приобретает положительный наклон по мере того, как растут зарплата и занятость в современном секторе. Завершается структурная перестройка хозяйства, и центр экономической активности перемещается из традиционного аграрного сектора в современную городскую промышленность.

### **Критика модели Льюиса**

Хотя двухсекторная модель Льюиса отличается простотой и в целом отражает исторический опыт развития западных стран, три ключевых положения этой модели тем не менее не соответствуют институциональным и экономическим реалиям большинства стран Третьего мира.

Прежде всего модель исходит из предположения, что миграция трудовых ресурсов из деревни и создание рабочих мест в городе идут параллельно накоплению капитала в современном секторе. Чем быстрее темпы накопления, тем быстрее растет там занятость. Однако, что будет, если прибыль капиталистов будет реинвестирована в трудосберегающее оборудование, а не в те же самые машины и технику, что и раньше (как это неявно предполагается в модели Льюиса)? Мы здесь оставляем в стороне и весьма спорную посылку о том, что прибыль вообще будет реинвестирована в национальную экономику, а не попадет на депозиты в западных банках в виде "утечки капитала". На рис.3.2 воспроизведен график рис.3.1а с той разницей, что кривые спроса на труд здесь не однонаправленны, а пересекаются. Кривая  $D_2(K_2)$  имеет больший отрицательный наклон, чем  $D_1(K_1)$  из-за трудосберегающего характера технического прогресса — рост объемов применяемого капитала с  $K_1$  до  $K_2$  сопровождается такой переменной технологией, которая снижает затраты труда на единицу продукции.

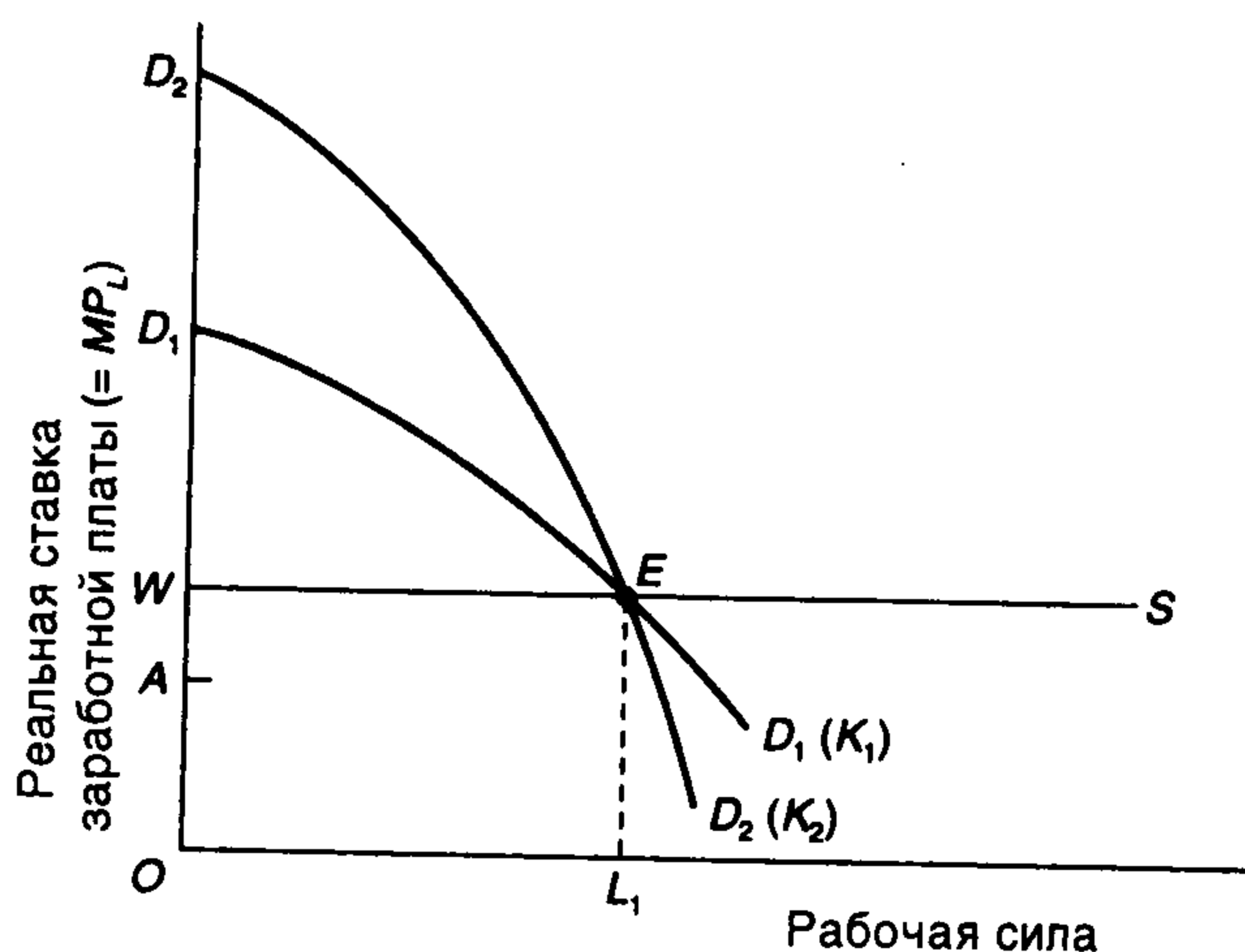


Рис. 3.2. Модель Льюиса с трудосберегающим накоплением капитала: воздействие на занятость

Мы можем видеть на рис. 3.2, что хотя уровень производства значительно вырос ( $OD_2EL_1$  больше по площади, чем  $OD_1EL_1$ ), общая сумма зарплаты  $OWEL_1$  и занятость  $OL_1$  никак не изменились, а весь прирост продукции достался капиталистам в виде возросшей прибыли. Рис. 3.2 иллюстрирует то, что можно назвать "ростом без развития" — весь прирост дохода и продукции распределяется среди немногих собственников капитала, в то время как доходы и занятость широких масс населения не изменяются. Хотя ВВП и растет, наблюдается незначительное улучшение в общественном благосостоянии с точки зрения распределения доходов и создания новых рабочих мест.

Вторая спорная посылка теории Льюиса состоит в одновременном существовании излишней рабочей силы в деревне и полной занятости в городе. Как мы увидим в гл. 7 и 8, современные исследования отмечают для большинства стран Третьего мира наличие крупномасштабной безработицы в городах и сравнительно малые излишки трудовых ресурсов в деревне. Правда, бывают и исключения в связи с сезонными факторами и особенностями отдельных регионов. Так, об аграрном перенаселении можно говорить для части азиатских стран и ряда районов Латинской Америки с очень неравномерным распределением земли. Однако в целом теоретики развития сегодня сходятся во мнении, что наличие излишков рабочей силы в городе эмпирически более вероятно, чем в деревне.

Третья нереалистичная посылка Льюиса состоит в конкурентном рынке труда в современном секторе, гарантирующем существование в городе постоянного уровня реальной заработной платы вплоть до того момента, пока не будут исчерпаны излишки рабочей силы в деревне.

Как будет показано в гл. 8, отличительной чертой рынка труда во всех развивающихся странах в 1980-е гг. был постоянный рост зарплаты в современном секторе как в абсолютных величинах, так и по отношению к средним доходам в деревне. Это происходило даже при наличии растущей городской безработицы и очень низкой предельной производительности труда в сельском хозяйстве. Конкурентный характер рынка труда в современном секторе ограничен рядом институциональных факторов, таких, как давление профсоюзов, политика оплаты труда в государственном секторе, и транснациональными корпорациями.

Мы можем сделать вывод, что модель Льюиса, сыгравшая огромную роль на ранних этапах изучения структурных сдвигов и взаимодействия между секторами в ходе развития, сегодня требует значительной модификации для приведения в соответствие с нынешней ситуацией в странах Третьего мира. Следует учесть важнейшие факторы: трудосберегающий характер современного технического прогресса, бегство капиталов, частое отсутствие каких-либо излишков рабочей силы в деревне, растущую городскую безработицу и, несмотря на это, тенденцию к росту зарплаты в современном секторе.

## Структурные сдвиги и формы развития

Как и более ранняя модель Льюиса, анализ форм развития акцентирует внимание на последовательных изменениях в экономической, индустриальной и институциональной структурах, которые ведут к замене традиционного сельского хозяйства новыми отраслями промышленности, что, собственно, и составляет суть процесса развития. Но в отличие от модели Льюиса и теории стадий роста увеличение сбережений и инвестиций рассматривается как необходимое, но отнюдь недостаточное условие экономического роста. Наряду с накоплением физического и человеческого капитала для перехода от традиционной к современной экономической системе необходима серия взаимосвязанных изменений в структуре экономики страны. Эти сдвиги охватывают практически все сферы — производство, потребительский спрос, внешнюю торговлю, распределение ресурсов, социально-экономические факторы (например, урбанизацию, рост населения и структуру занятости).

Эмпирические исследования структурных изменений обращают внимание на наличие как внутренних, так и внешних ограничений развития. Внутренние ограничения делятся на экономические и институциональные. Первые зависят от ресурсного потенциала, размеров страны и численности ее населения; ко вторым относят цели и средства государственной политики. Внешние ограничения включают степень доступа к иностранным инвестициям, технологиям и рынкам. Неравномерность в развитии различных стран Третьего мира во многом объясняется этими внутренними и внешними ограничениями. Наличие внешних ограничителей при этом — главное отличие ситуации в странах Третьего мира от ранних периодов в истории сегодняшних развитых стран. Так, развивающиеся страны могут импортировать из развитых государств капитал, технологии, оборудование и в свою очередь экспортировать туда собственные товары. Используя эти возможности, страны Третьего мира способны превзойти темпы роста развитых стран на аналогичных ранних этапах их экономического развития. Таким образом, в отличие от модели стадий роста модель структурных изменений признает, что развивающиеся страны являются частью взаимосвязанной международной системы. Ее воздействие может как ускорить, так и затормозить развитие.

Одна из наиболее известных моделей структурных изменений была разработана экономистом из Гарварда Х. Ченери на основе эмпирического анализа развития многих стран Третьего мира в послевоенный период<sup>4</sup>. Проанализировав и сравнив текущие и многолетние данные стран с различными уровнями подушевых доходов, Ченери обнаружил ряд характерных черт в их развитии. Среди них: перенос центра тяжести экономической активности из аграрного сектора в промышленный, постоянное накопление физического и человеческого капитала, сдвиг потребительского спроса от узкого набора товаров первой необходимости к разнообразным промышленным изделиям и услугам, рост городов и городской промышленности, снижение среднего размера семьи и темпов роста населения по мере того, как количество детей теряет экономическую значимость и на первый план выходят качественные характеристики (уровень образования) (см. гл. 6).



## Выводы

Описанные выше структурные изменения складываются в новое "типичное" направление развития, обнаруженное Ченери и его коллегами при сравнительном межстрановом анализе. Ведущая гипотеза теории структурных сдвигов состоит в том, что развитие есть одновременный процесс роста и различных сопутствующих изменений, более или менее одинаковых для всех стран. Однако, как уже отмечалось, модель допускает различия между странами в темпах и формах развития в связи с целым рядом специфических факторов. К ним относятся природные ресурсы и размер страны, цели и средства государственной политики, доступ к иностранным инвестициям и технологиям, внешнеторговое положение страны.

Таким образом, эмпирические исследования структурных сдвигов показывают, что темпы и формы развития могут сильно различаться в зависимости как от внутренних, так и от внешних факторов, многие из которых неподконтрольны отдельной развивающейся стране. Но, несмотря на эти различия, сторонники модели структурных сдвигов утверждают, что можно выделить ряд направлений и форм развития, общих почти для всех стран. Анализ показывает, что на них можно воздействовать через государственную политику, рациональную организацию внешней торговли и программы внешней помощи развитию. Отсюда сторонники структуралистской школы делают достаточно оптимистичный вывод, что "правильный" выбор экономической политики способен привести к самоподдерживаемому росту. Однако сторонники школы внешней зависимости не разделяют их оптимизма. По их мнению, обнаруженные структуралистами общие черты в развитии многих стран (как богатых, так и бедных) имеют лишь ограниченное практическое значение. Они не раскрывают ключевых факторов, определяющих динамику развития отдельных стран и, самое главное, отвлекают внимание от тех реальных сил в мировой экономике, которые воспроизводят бедность стран Третьего мира. Рассмотрим теперь суть теории зависимости.

## Революционная теория внешней зависимости

В 1970-е годы идеи внешней зависимости получили большую популярность в странах Третьего мира. Это было результатом растущего разочарования в моделях стадий роста и структурных преобразований. Теория внешней зависимости рассматривает страны Третьего мира как общества, скованные институциональными, политическими и экономическими ограничениями (как внешними, так и внутренними) и связанные с богатыми странами отношениями **зависимости и господства**. В этой теории существуют три основных направления: **неоколониальная модель зависимости, ложная парадигма развития и теория дуального развития**.

## Неоколониальная модель зависимости

Первое основное направление — **неоколониальная модель зависимости** — является побочным продуктом теории марксизма. Она связывает слаборазвитость стран Третьего мира с исторически сложившимся неравноправием богатых и бедных стран в мировой капиталистической системе. Центр системы (богатые страны) вольно или невольно эксплуатирует **периферию** (Третий мир), пренебрегает ее интересами, что усложняет либо даже делает невозможным самостоятельное развитие бедных стран<sup>5</sup>. Внутри последних имеются не-

многочисленные, но имущие и влиятельные слои (землевладельцы, предприниматели, военное руководство, чиновники, лидеры профсоюзов), которые заинтересованы в сохранении выгодной им неравноправной капиталистической системы. Прямо или косвенно они служат (и получают за это вознаграждение) интересам сил на международной арене, включающих транснациональные корпорации и учреждения иностранной помощи (типа Всемирного банка и МВФ), которые связаны с богатыми странами финансовыми и другими узами. Идеология и деятельность местных элит в Третьем мире часто тормозит реформы, способные улучшить условия жизни широких слоев населения, иногда даже ведет к ухудшению этих условий и увековечиванию **слаборазвитости**. Неомарксистская теория неокOLONиализма объясняет растущую нищету в Третьем мире в значительной степени политикой и самим существованием промышленно развитых стран Северного полушария и связанных с ними небольших, но влиятельных *компрадорских групп* внутри развивающихся стран<sup>6</sup>. Экономическая отсталость предстает здесь как навязанное *извне* явление в отличие от моделей стадий роста и структурных сдвигов, где главными были *внутренние* ограничения развития типа дефицита накоплений или квалифицированных кадров. Революционная борьба или, как минимум, коренная перестройка мировой капиталистической системы является единственным средством освобождения стран Третьего мира от прямого и косвенного контроля Первого мира и местных угнетателей.

Одно из самых сильных заявлений о сущности теории внешней зависимости было сделано в свое время Теотонио Дош Сантосом:

Слаборазвитость не является докапиталистическим этапом в развитии общества, это скорее особая форма капиталистического развития, которую можно назвать зависимым капитализмом... Зависимостью является состояние, когда экономическое положение одной группы стран предопределено развитием другой группы стран. Отношения взаимозависимости между двумя или несколькими странами становятся отношениями зависимости, когда одни из них могут развиваться самостоятельно, а другие — только в результате воздействия извне. Эта зависимость может иметь как позитивное, так и негативное влияние на ход развития страны. Но типичная ситуация — это когда вторая группа стран страдает от отсталости и от эксплуатации. Господствующие страны, обладая превосходством в технологиях, в сферах внешней торговли, инвестиций и в социально-политической организации, имеют возможность оказывать давление на зависящие от них страны (конкретные формы подавления зависят от исторической эпохи). В рамках таких отношений господствующие страны эксплуатируют зависимые и присваивают часть прибавочного продукта последних. Зависимость в итоге проистекает из самого международного разделения труда, которое стимулирует промышленное развитие в одних странах и ограничивает в других, рост которых предопределен тенденциями в ведущих центрах мирового хозяйства<sup>7</sup>.

Любопытно, что схожую, хотя и не имеющую ничего общего с марксизмом, точку зрения высказал Папа Римский Иоанн Павел II в 1988 г. в энциклике (официальное послание Папы к верующим) под названием "Общественная роль церкви":

Необходимо осудить экономические, финансовые и социальные механизмы, которые, хотя и управляются людьми, функционируют почти автоматически, увеличивая богатство одних и усугубляя бедность других. Эти механизмы прямо или косвенно управляются развитыми странами и по сути обогащают лишь тех, кто ими манипулирует. Тем самым ставится в зависимость и удушается экономика менее развитых стран.

Многие аргументы неокOLONиальной модели зависимости мы более детально рассмотрим во второй и третьей частях книги вместе с проблемами бедности, распределения доходов, безработицы, внешней торговли и иностранной помощи.

## Ложная парадигма развития

Второе, менее радикальное направление подхода теории внешней зависимости, — **ложная парадигма развития**. Она объясняет отсталость стран Третьего мира ошибочными советами не знакомых с местной спецификой консультантов из развитых стран, которые работают в различных организациях международной двусторонней и многосторонней помощи развитию и зачастую, имея самые благие намерения, выступают с предвзятых этноцентрических позиций. Эти консультанты разрабатывают сложные концепции, “элегантные” теоретические построения, всякого рода эконометрические модели, реализация которых тем не менее приводит к неправильной и неадекватной политике. В Третьем мире существует ряд особых институциональных факторов — различные традиционные структуры (племенные, кастовые, классовые и т.д.), крайне неравномерное распределение земли, крайне неравный доступ к банковскому кредиту, контроль узких элитных групп над непропорционально большой собственностью внутри страны и за рубежом. В этих условиях политика, построенная на таких ведущих западных теориях, как модели трудоизбыточной экономики Льюиса или структурных преобразований Ченери, во многих случаях играет на руку лишь интересам влиятельных элитных групп внутри страны и за ее пределами.

Кроме того, еще одним аргументом ложной парадигмы развития является тот факт, что в Третьем мире ведущие ученые, лидеры профсоюзов, экономические советники правительств и иные чиновники в свое время получили образование в развитых странах и в их сознании укоренились чуждые концепции, различные внешне привлекательные, но неприменимые к местной ситуации теоретические модели. Плохо либо вообще не зная, как решать реальные проблемы развития, они часто, невольно или сознательно, становятся апологетами существующих институциональных структур и узкогрупповых интересов. В университетских курсах экономической теории, например, обычно изучаются неадекватные западные концепции и модели, при разборе государственной политики главное внимание уделяется увеличению сбережений и эффективности инвестиций либо максимизации темпов роста ВВП. В результате вне поля зрения остаются необходимые институциональные и структурные реформы.

## Теория дуального развития

В неявном виде в модели структурных преобразований и в явном в теории зависимости содержится понятие дуальных обществ — бедных и богатых наций в мировом масштабе и островков богатства в море нищеты внутри развивающихся стран. **Дуализм** как понятие широко используется в теории развития. Оно означает воспроизводство и углубление разрыва между богатыми и бедными на всех уровнях. Основу дуализма составляют четыре положения<sup>8</sup>.

1. Набор специфических условий, когда в рамках одной системы появляются “высшие” и “подчиненные” уровни. Примерами дуализма являются соседство современного и традиционного секторов в модели Льюиса, наличие в рамках единого общества богатой высокообразованной элиты и массы неграмотного нищего населения, а также сосуществование в мировой экономике мощных и богатых промышленных наций наряду со слабыми и бедными аграрными странами.
2. Дуальные структуры воспроизводятся постоянно: международные контрасты между богатством и нищетой не исчезают со временем и неравенство высших и подчиненных элементов системы сохраняется. В неявном виде такая посылка содержится уже в

моделях стадий роста и структурных преобразований. В ее пользу говорит и растущее неравенство доходов между странами.

3. Разрыв между высшими и низшими элементами системы не только не уменьшается, а возрастает: с каждым годом увеличивается отставание развивающихся стран в производительности труда.
4. Высшие элементы практически ничем не содействуют развитию низших. В реальности они могут даже толкать их вниз, вызывая "развитие слаборазвитости".

## Выводы

Несмотря на все идеологические различия, сторонники подходов неоколониальной зависимости, ложной парадигмы развития и дуального развития отвергают исключительную роль, которую традиционная экономическая теория на Западе отводит показателю роста ВВП. Теория зависимости ставит под сомнение значимость двухсекторной модели индустриализации Льюиса, указывая на спорность ее положений и на факты из недавней истории развития стран Третьего мира. В равной мере этот подход отвергает выводы Ченери и других о том, что существуют эмпирически наблюдаемые направления и формы развития, общие для большинства бедных стран. В противоположность им теоретики зависимости отводят решающую роль дисбалансу в соотношении сил на международной арене и необходимости коренных экономических, политических и институциональных реформ как внутри стран, так и в мировом масштабе. В крайнем варианте сторонники подобных теорий требуют экспроприации частной собственности, надеясь, что государственная собственность и контроль будут более эффективным способом борьбы с бедностью, позволят увеличить занятость, смягчить неравенство в доходах и поднять уровень жизни широких масс (включая развитие здравоохранения, образования и культуры). Хотя некоторые неомарксисты заходят настолько далеко, что отрицают важность экономического роста и структурных изменений, большинство серьезных исследователей считают наиболее эффективным путем решения наболевших проблем общества и ускорения экономического роста проведение реформ внутри страны и на международном уровне при разумном сочетании усилий государственного и частного секторов.

Теория внешней зависимости имела большую популярность в 1970-е годы как среди западных исследователей, так и среди экономистов Третьего мира. Однако вскоре началась неоклассическая контрреволюция в экономической теории, отражавшая главным образом развитие западной экономической мысли в 1980 — 1990-е годы.

## Неоклассическая контрреволюция

### Вызов статичному подходу:

#### приватизация и свободные рынки

Приход к власти в 1980-е гг. консервативных правительств в США, Канаде, Великобритании и ФРГ сопровождался **неоклассической контрреволюцией** в экономической теории и политике. Она отдавала предпочтение стимулированию совокупного предложения и приватизации государственных предприятий в развитых странах. В Третьем мире сторонники этой теории также выступали за сокращение государственного вмешательства в экономи-

ку. Последователи неоклассической школы взяли верх в двух ведущих международных институтах — МВФ и Всемирном банке, а такие организации, как Международная организация труда (МОТ), Программа развития ООН (ПРООН), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) (где всегда были сильны позиции представителей Третьего мира), утратили былое влияние. В связи с этим аргументы неоконсерваторов, основанные на идее свободного рынка, начали одерживать вверх над сторонниками подхода зависимости.

Главным аргументом неоклассической контрреволюции стало нерациональное распределение ресурсов в Третьем мире из-за искажений цен, вызванных вмешательством государства. Ведущие теоретики неоклассической школы, такие, как Питер Бауэр, Дипак Лал, Ян Литл, Гарри Джонсон, Белла Балаша, Джулиан Саймон, Джагдиш Бхагвати и Энн Крюгер, доказывали, что именно вмешательство государства тормозит экономический рост в странах Третьего мира.

Неоконсерваторы считали, что можно ускорить рост, поощряя **свободные рынки**, приватизацию государственных предприятий, устраняя преграды для экспорта и привлекая иностранные инвестиции. Смысл всех этих мер состоит в уменьшении вмешательства государства в экономику, сокращении искажений цен на рынках товаров, факторов производства и финансовых услуг. В отличие от рекомендаций теоретиков зависимости неоклассические авторы доказывали, что Третий мир (многие, кстати, даже не употребляли этот термин) отстает в своем развитии не из-за хищнической деятельности Первого мира и созданных им международных организаций, а из-за чрезмерного вмешательства государства, коррупции и недостатка частной инициативы. По мнению неоконсерваторов, для успеха развития нужны не международные реформы, не перестройка дуальной экономики, не рост иностранной помощи, не попытки контролировать рост населения или более эффективное центральное планирование. Следует лишь поощрять свободные рынки и предпринимательскую инициативу, чтобы "невидимая рука" рынка привела к рациональному распределению ресурсов и тем самым — к ускорению роста. В качестве примеров "свободных рынков" приводились Южная Корея, Тайвань, Гонконг и Сингапур (хотя, как мы увидим далее, хозяйства этих стран лишь с большой натяжкой можно назвать свободно-рыночными). Еще одним аргументом неоконсерваторов были неудачи активного вмешательства государства в экономику в Африке и Латинской Америке<sup>9</sup>.

## Традиционная ("старая") неоклассическая теория роста

Одним из краеугольных камней неоклассической теории является тезис, согласно которому либерализация внутреннего рынка и внешней торговли увеличивает сумму внутренних и внешних иностранных инвестиций в стране и ускоряет накопление капитала. Это в свою очередь ведет к росту нормы накопления, показателя капиталовооруженности труда и подушевых доходов в развивающихся странах, испытывающих дефицит капитала. Традиционные неоклассические модели роста строятся на моделях Харрода—Домара и Солоу<sup>10</sup>, которые среди всех прочих факторов роста отдают приоритет сбережениям. Согласно **традиционной ("старой") неоклассической теории роста** последний вызывается тремя главными факторами: ростом количества и качества применяемого труда (через прирост населения и развитие системы образования), накоплением капитала (через сбережения и инвестиции) и прогрессом в технологиях (см. гл. 4). В **закрытой экономике** страны с более низкой нормой накопления, при прочих равных условиях, растут медленнее, чем страны с высоким уровнем накоплений, и сохраняют низкий уровень дохода на душу населения. В **открытой экономике** (при наличии внешней торговли, иностранных инвестиций и т.д.) увеличение доходов происходит по достижении более высокого уровня развития, когда начинается

перелив капиталов из богатых стран в бедные, где коэффициент “капитал—труд” ниже, а доходы на инвестиции выше. Затрудняя приток иностранных инвестиций, правительства стран Третьего мира своими действиями тормозят экономический рост.

## Выводы

Как и революционная теория зависимости в 1970-е годы, неоклассическая контрреволюция 1980-х годов возникла на базе экономических и идеологических взглядов и проблем Третьего мира. Теоретики зависимости (чаще всего представители Третьего мира) рассматривали экономическую отсталость как явление, привнесенное извне, а их неоклассические оппоненты (в основном экономисты из западных стран) видели в слаборазвитости прежде всего внутренние корни, связанные с чрезмерным вмешательством государства в экономику и неэффективной экономической политикой. Подобные взаимные обвинения — не редкость в дискуссиях богатых и бедных стран.

Теперь необходимо рассмотреть неоклассический тезис о том, что свободные рынки и сокращение вмешательства государства в экономику — главные условия развития Третьего мира. С точки зрения критерия эффективности (абстрагируясь от проблем распределения доходов) нет никаких сомнений в том, что рыночные цены ведут к более эффективному использованию ресурсов, чем механизм государственного регулирования. Проблема здесь только в том, что экономика многих стран Третьего мира очень сильно отличается от хозяйства стран Запада как по структуре, так и по принципам организации. Поэтому для Третьего мира оказываются спорными и часто некорректными положения неоклассической теории относительно поведения экономических субъектов, равно как и рецепты этой теории в области политики. Конкурентные рынки там просто отсутствуют, и вряд ли их появление желательно как инструмент долгосрочного развития при тех институциональных, культурных и исторических условиях, которые сложились в большинстве развивающихся стран (см. гл. 16). Потребители здесь не обладают суверенитетом — ни в вопросе о том, какие товары и в каком количестве производить, ни в том, для кого эти товары предназначены. Информированность участников рынка весьма ограничена, сами рынки фрагментарны и в целом значительная часть экономики имеет натуральный или полунатуральный характер<sup>11</sup>. В крупных масштабах проявляются так называемые внешние эффекты (экстерналии — ущерб либо выгоды производителей и потребителей по не зависимым от них действиям третьих лиц). К внешним эффектам относятся также сбои в производстве и неизбежный рост масштабов производства под влиянием технического прогресса. Производители, неважно, частные или государственные предприятия, имеют широкие возможности установления цен на свою продукцию и объемов продаж. Все это очень далеко от понятия совершенной конкуренции. И потому неоклассическая модель рыночного равновесия тут часто не подходит — анализировать такие рынки надо с позиций хронического неравновесия, по модели структурного приспособления, в которой эффекты от изменения цен и зарплаты могут быть обратными тем, которые предполагаются в обычных моделях свободного рынка (см. гл. 8, 9 и 14). Хотя монополизм на рынках ресурсов и товаров — обычное явление для Третьего мира, традиционная неоклассическая теория монополии неприменима здесь для анализа повседневной деятельности частных и государственных предприятий. Максимизация прибыли может быть отнюдь не главным мотивом принятия решений — на первом плане могут быть создание рабочих мест или замена иностранных менеджеров на местные кадры (см. гл. 17). Наконец, “невидимая рука” часто содействует не общему росту благосостояния, а делает богатых еще богаче, а массу бедных — беднее.

Неоклассическая теория имеет большое значение при простейшем анализе спроса и предложения на рынке для определения "правильных" цен на товары и факторы, соответствующих эффективному распределению ресурсов. Впрочем, не надо отождествлять такие цены со свободным рынком, это может делать и грамотное правительство, используя цены как стимул для оптимального с общественной точки зрения распределения ресурсов. Далее мы еще не раз убедимся в полезности инструментария неоклассической теории при анализе таких проблем, как рост населения, стагнация аграрного сектора, безработица в открытой и скрытой формах, охрана окружающей среды, задачи образования и планирования, выбор между стратегиями импортзамещения и экспортной ориентации, девальвация национальной валюты, кредитно-денежная политика и приватизация. Разработка эффективной экономической политики для Третьего мира, сочетающей рыночные механизмы и разумное государственное регулирование, является крайне сложной задачей именно из-за особенностей институциональной и политической структуры входящих в него стран (не говоря уж о специфике общественного сознания и всей системы ценностей). В условиях закостенелости институциональной структуры и глубокого социально-экономического неравенства ни рыночный механизм, ни государственное регулирование не в состоянии справиться с поставленными задачами. Их решение невозможно в рамках какой-либо одной идеологии: все зависит от анализа конкретной ситуации в стране. Специалисты в области развития должны уметь соизмерять "чистую" неоклассическую теорию с институциональными и политическими реалиями в большинстве развивающихся стран. Нужно уметь отличать неоклассические концепции, которые способны внести ясность в анализ проблем Третьего мира, от тех, которые здесь ничем не могут помочь. Именно этим мы и займемся в частях II, III и IV настоящей книги.

Перейдем теперь к последнему разделу этой главы, где рассмотрим возможный пятый основной подход к анализу развития.

## Новая теория роста: появление пятого подхода

### Истоки новой теории роста

Слабость неоклассического анализа в объяснении причины долгосрочного экономического роста привела к разочарованию в традиционных теориях. Ведь согласно их положениям в экономике нет каких-то внутренних источников для роста в течение длительных отрезков времени. Весь анализ здесь нацелен на то, чтобы показать, как соотношение капитала и трудовых ресурсов достигает равновесия в долгосрочном плане. При таком одностороннем подходе отсутствие внешних "шоков" или технического прогресса должно в конечном счете привести любую экономику к нулевому росту. Рост ВВП на душу населения рассматривается как временное явление, вызванное изменениями в технологии или приспособлением к внешним воздействиям. Неудивительно, что такая теория не может объяснить феномен длительного экономического роста в разных частях мировой экономики (см. гл. 4).

Любой прирост ВВП, не связанный с краткосрочными изменениями затрат труда или капитала, принято относить к так называемому **остатку Солоу**. На этот "остаток" приходится 50% от прироста ВВП в развитых странах в исторической ретроспективе<sup>12</sup>. Неоклассическая теория рассматривает его как результат действия экзогенного, т.е. совершенно независимого от экономической системы фактора — технического прогресса. Можно было бы принять такое упрощение, но оно имеет два серьезных изъяна. Во-

первых, в неоклассической схеме невозможно увидеть причины самого технического прогресса, поскольку он совершенно не зависит от решений экономических субъектов. И, во-вторых, с помощью этой теории нельзя объяснить большие различия в величине остатка Солоу у стран с одинаковым уровнем развития техники. Другими словами, огромная роль в неоклассической теории отведена внешнему фактору, действие которого очень слабо изучено.

Разочарование в традиционных неоклассических моделях усилилось в конце 1980 — начале 1990-х гг. с углублением долгового кризиса и межстрановых различий в темпах роста в Третьем мире. Традиционная теория не могла дать удовлетворительное объяснение этим явлениям. Ведь согласно ей дефицит капитала в Третьем мире должен вести к повышенной рентабельности инвестиций. И именно на рост инвестиций была нацелена политика формирования свободного рынка, которые Всемирный банк и МВФ навязывали странам с большой внешней задолженностью. Рост инвестиций, как ожидалось, должен был вызвать рост производительности труда и уровня жизни. Однако, несмотря на предписанную либерализацию внешней торговли и внутренних рынков, многие развивающиеся страны не вышли из стагнации и не смогли привлечь новые иностранные инвестиции; им не удалось даже остановить утечку своих капиталов за рубеж. Анализ этого неестественного направления переливов капиталов (из бедных стран в богатые) вызвал появление пятого основного подхода в теориях роста и развития: концепции **эндогенного роста (новой теории роста)**. Хотя она еще сохраняет черты эклектизма и не столь разработана, как четыре предыдущих подхода, ее появление стало важнейшим событием 90-х годов в области теории развития<sup>13</sup>.

## Эндогенный рост

Новая теория направлена на анализ эндогенного роста — постоянного увеличения ВВП, предопределенного той экономической системой, которая реально управляет общественным производством в стране.

В отличие от неоклассической теории подобные модели рассматривают рост ВВП как естественный продукт долгосрочного равновесия. Главными целями новой теории роста являются объяснение межстрановых различий в темпах роста и факторов, от которых эти темпы зависят.

Модели эндогенного роста внешне похожи на неоклассические, но значительно отличаются от них исходными посылками и выводами. Прежде всего модели эндогенного роста отвергают неоклассическую посылку об убывающей предельной производительности капитала, допускают возможность эффекта масштаба производства в рамках всей экономики и часто акцентируют внимание на влиянии внешних эффектов на рентабельность капиталовложений<sup>14</sup>. Хотя техническому прогрессу отводится немалая роль в этих моделях, он уже не является единственной возможной причиной экономического роста в долгосрочном плане.

Подчеркивая роль сбережений для ускорения развития в Третьем мире, новая теория роста делает ряд выводов, прямо противоречащих традиционной теории. Прежде всего в отсутствие внешнеэкономических связей не существует какого-либо автоматического выравнивания темпов роста между странами — они остаются неизменными и зависят от уровня накоплений и развития техники в данной стране. Кроме того, не существует и тенденции к сближению душевых доходов в богатых и бедных странах с одинаковой нормой внутренних сбережений. Важный вывод, который следует из этих положений, состоит в том, что временное или длительное торможение роста в стране ведет к ее хроническому, все более сильному отставанию от более богатых стран по уровню доходов на душу населения.



Но, пожалуй, самый интересный аспект моделей эндогенного роста — объяснение противоестественного перелива капиталов из бедных стран в богатые, который усугубляет разрыв в доходах между Первым и Третьим мирами. Потенциально высокая рентабельность инвестиций в Третьем мире часто сводится на нет низким уровнем **комплементарных инвестиций** в человеческий капитал (систему образования), инфраструктуру и НИ-ОКР<sup>15</sup>. Бедные страны извлекают из этих видов инвестиций сравнительно мало выгод по сравнению с экономически развитыми странами<sup>16</sup>. Так как индивидуальный инвестор получает лично для себя очень мало из тех косвенных выгод, что создают его вложения в перечисленные выше сферы, то механизм свободного рынка не обеспечивает нужного уровня комплементарных инвестиций.

Поскольку такие дополнительные инвестиции приносят как общественную, так и индивидуальную выгоду, государство может улучшить распределение ресурсов, предоставляя за свой счет общественные товары и услуги (создавая инфраструктуру) и одновременно стимулируя частные инвестиции. Поэтому модели эндогенного роста в отличие от неоклассических выступают за активное вмешательство государства в процесс развития. Оставаясь во многом в русле неоклассической теории, теория эндогенного роста представляет собой шаг в сторону от догмата свободного рынка и минимальной роли государства в экономике.

## Критика новой теории роста

Слабым местом новой теории роста является ряд традиционных неоклассических постулатов, неприменимых для Третьего мира. Так, эта теория не принимает во внимание такие важные препятствия для экономического роста в развивающихся странах, как неэффективная институциональная структура, слаборазвитость инфраструктуры, несовершенство рынков товаров и факторов. Поэтому новая теория роста имеет ограниченную применимость, особенно при сравнительном межстрановом анализе. Например, с ее помощью нельзя объяснить недогрузку производственных мощностей в промышленности многих бедных стран, испытывающих одновременно дефицит капитала. В реальной жизни причиной медленного роста ВВП могут быть не только низкая норма сбережений, но и неэффективность экономических стимулов. Нерациональное распределение ресурсов является обычным делом в хозяйстве, переходящем от традиционного к капиталистическому рынку. Но влияние таких диспропорций на кратко- и среднесрочные темпы роста недооценивается новой теорией, концентрирующей внимание на факторах, определяющих долгосрочный рост.

## Теории развития: примирение противоречий

В этой главе мы постарались сделать обзор многих конкурирующих теорий экономического развития. Каждая из них имеет свои сильные и слабые стороны. Существование таких противоречий и спорных моментов (будь они идеологические, теоретические или эмпирические) — это как раз то, что делает изучение проблем экономического развития и захватывающим, и трудным, поскольку здесь нет ни одной устоявшейся и общепризнанной доктрины. Сформировалось лишь несколько подходов, создающих общую основу для изучения современного развития стран Африки, Азии и Латинской Америки.

Вызывает удивление, как может появиться что-то общее из столь различных точек зрения. Не станем утверждать, что сегодня существует какой-то консенсус между основ-

ными подходами или что он вообще может существовать при столь противоречивых приоритетах и идеологиях. Мы лишь утверждаем, что в каждой из четырех описанных выше основных теорий есть рациональное зерно, которое можно использовать. Например, модель стадий роста отражает ключевую роль сбережений и инвестиций в долгосрочном ускорении роста. Двухсекторная модель Льюиса отражает важность анализа взаимосвязей традиционного сельского хозяйства и современной промышленности. Эмпирические исследования Ченери и его коллег направлены на поиск конкретных количественных параметров, определяющих процессы структурных изменений. Идеи теоретиков внешней зависимости подчеркивают роль внешних факторов и влияние решений, принимаемых развитыми странами, на жизнь миллионов людей в Третьем мире. Нацелены или нет эти решения на консервацию зависимости Третьего мира — здесь уже не важно. Сам факт, что развивающиеся страны сильно зависят от решений в столицах Северной Америки, Западной Европы или Японии (не говоря уж об МВФ и Всемирном банке), заставляет нас признать справедливость многих положений школы внешней зависимости, в том числе аргументов о наличии дуалистических структур в развивающихся странах и роли правящих элит в экономике.

Хотя значительная часть традиционной неоклассической теории нуждается в модификации, чтобы учесть уникальные социальные, структурные и институциональные условия в Третьем мире, нет сомнений, что эффективная система цен и распределения ресурсов есть неотъемлемая часть любого успешного процесса развития. Как представители школы зависимости, так и структуралисты признают многие аргументы неоклассических контрреволюционеров, связанные с неэффективностью государственных предприятий и государственного планирования (см. гл. 16), а также с негативным эффектом от искажений внутренних и внешних цен действиями правительства (см. гл. 8, 14 и 15). И наоборот, много возражений вызывают неоправданное воспевание свободного рынка и отказ признать ведущую роль государства в стимулировании роста и справедливом распределении его результатов. Как мы увидим далее (части II, III и IV этой книги), успешное развитие требует разумного баланса между рыночным механизмом и рациональным государственным регулированием там, где действие рыночных сил ведет к нежелательным экономическим и социальным последствиям.

Наконец, новая теория роста, хотя и находится еще в стадии становления, с помощью анализа источников эндогенного экономического роста способствует лучшему осмыслению различий в долгосрочной динамике развитых и развивающихся стран. Находясь в русле неоклассической традиции, эти модели модифицируют постулаты традиционной теории роста в попытке объяснить существующие различия в динамике развития разных стран. И, что особенно важно, эти модели подчеркивают роль государственной политики в стимулировании долгосрочного роста и развития. Подобные примеры из истории экономического развития мы рассмотрим в гл. 4.

В целом, в каждом из подходов можно почерпнуть нечто полезное. Вклад каждого из них мы можем оценить более полно при рассмотрении далее таких проблем, как бедность, рост населения, безработица, комплексное развитие деревни, внешняя торговля и охрана окружающей среды.

## Страновое исследование

### Экономика Индии

#### Географические, социальные и экономические характеристики

Столица — Нью-Дели

Площадь — 3 287 263 кв. км

Население — 882,6 млн. человек (1992 г.)

ВНП на душу населения — 350 долл. (1990 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 2,1% (1980—1990 гг.)

Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения — 3,2% (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП — 31% (1990 г.)

Уровень младенческой смертности (на 1000 родившихся живыми) — 91 (1992 г.)

Ежедневное потребление калорий на душу населения — 2104 (1988 г.)

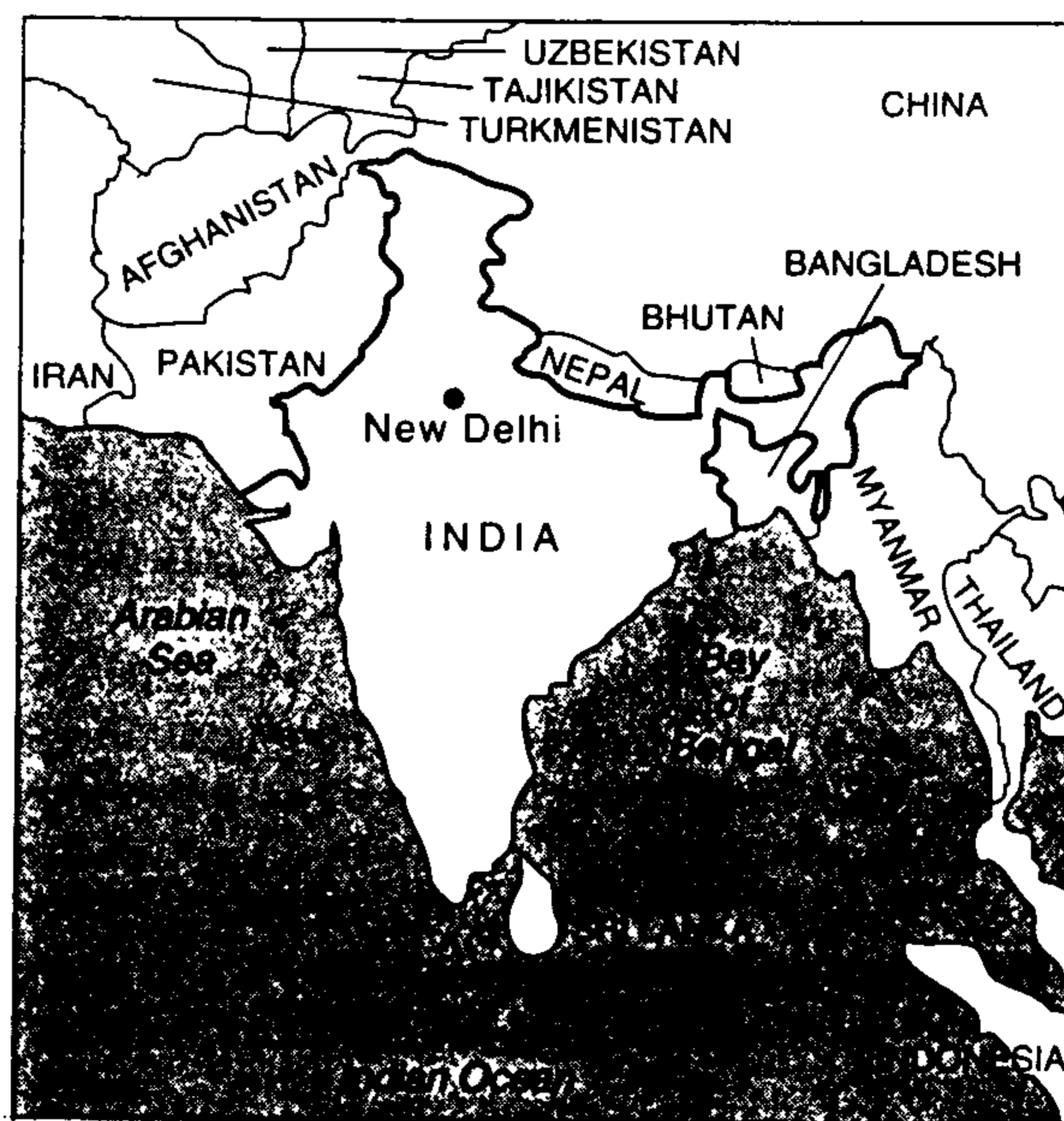
Уровень охвата начальным образованием — 94% (1986 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) — 57% (1985 г.)

Индекс развития человека — 0,29 (низкий) (1990 г.)

Индия — крупнейшая страна в Южной Азии и седьмая страна в мире по занимаемой площади. Территориально Индия может быть разделена на три географические зоны: зону Гималаев, долину Ганга и полуостров Индостан.

Индия занимает второе место в мире по численности населения (более 882 млн. чел. в 1992 г.), а среднегодовые темпы его роста составляли в 1980-х гг. 2,1%. Однако уровень дохода на душу населения по-прежнему остается одним из самых низких в мире (исключая страны Африки). Высокий темп прироста населения не только замедляет экономический прогресс, но и ведет к истощению природных ресурсов, ухудшению состояния окружающей среды. Быстро растущая численность рабочей силы превосходит возможности ее трудоустройства при современных тенденциях в национальной эко-



номике. Абсолютное обнищание, уровень неграмотности, превышающий 50%, и коэффициент младенческой смертности, близкий к 100, дают представление о масштабе проблем, которые стране предстоит решать.

В результате продолжительной борьбы против британского владычества в 1947 г. Индия получила независимость. Великобритания разделила свою бывшую колонию на два независимых государства: Индию, куда вошла индуистская часть страны, и Пакистан, объединивший мусульманское население. В течение долгого времени Индия являлась социалистической демократической республикой с федеративной формой правления, созданной под влиянием британской парламентской системы. Однако в конце 1980 — начале 1990-х гг. Индия отошла от социалистических принципов как в экономической, так и в политической жизни и начала активный переход к рыночному капитализму.

Сельское хозяйство является наиболее важной сферой экономики страны, в нем занято 3/4 рабочей силы и оно дает 31% ВВП. После осуществления в конце 60 — начале 70-х гг. "зеленой революции" годовые темпы роста сельскохозяйственной продукции в стране увеличились до 3%. Подобные успехи объясняются совершенствованием технологий сельскохозяйственного производства и улучшением ирригационных систем. В

результате Индии удалось добиться самообеспечения зерновыми культурами. Она смогла достичь увеличения производства пшеницы с 10 млн. т в 1964 г. до более 45 млн. т в 1985 г., в то время как общий объем производства продовольственного зерна составил в 1984 г. 150 млн. т. Однако с учетом высоких темпов роста населения Индии необходимо довести годовое производство зерна до 280 млн. т. Для решения подобной задачи потребуются огромные усилия, поскольку более 2 млн. кв. км сельскохозяйственных угодий страны серьезно пострадали вследствие ухудшения экологической обстановки, уничтожения лесов и эрозии почв.

Хотя в 1980-е гг. темпы роста ВВП в среднем составляли 5,3% в год, вследствие прироста численности населения удалось достичь лишь небольшого увеличения дохода на душу населения. В промышленности по-прежнему наиболее важным является производство изделий из хлопка и джута, хотя начиная с 1960 г. крупные промышленные компании, находящиеся в собственности государства, производят сталь, механические станки, электро- и транспортное оборудование, а также химическую продукцию. В результате приватизации в начале 1990 г. многие из этих предприятий перешли к частным предпринимателям.

Среди важных нововведений, осуществленных индийским правительством в 90-х гг., необходимо отметить постепенное дерегулирование промышленного производства и торговли наряду с применением системы стимулов и комплексной политики, нацеленной на ускорение процесса передачи передовой технологии. Особо важное значение для стимулирования процесса экономического развития, по мнению руководства Индии, должны иметь следующие мероприятия: приватизация сектора по производству телекоммуникационного оборудования, либерализация экспорта

электроники и компьютерной техники, налаживание гибких производственных процессов в станкостроении и производстве автоматического оборудования. Принимаются меры по стимулированию импорта средств производства. Ускорение темпов экономического развития позволило Индии добиться определенных успехов в борьбе с бедностью, несмотря на все еще высокий прирост населения.

В седьмом пятилетнем плане социально-экономического развития (1985—1990 гг.) было выделено три приоритетных направления: увеличение объема экспорта с целью повышения валютных поступлений, расширение мер по борьбе с бедностью, развитие человеческих ресурсов и, наконец, замедление темпов роста населения. Индия совершает стремительный переход от социалистических методов хозяйствования, при которых государство традиционно управляло ходом экономического развития, к свободному рынку и большей открытости экономики. Поэтому высказываются опасения, что повышение эффективности экономики и экономический рост будут сопровождаться усилением неравенства в доходах, повышением уровня безработицы, деградацией окружающей среды, снижением реальных доходов бедных и среднеобеспеченных слоев населения. Таким образом, в текущем десятилетии руководству Индии предстоит решать сложные задачи балансирования экономического роста и социального равенства, повышения эффективности производства и сохранения занятости, объема производства и справедливого распределения продуктов питания, развития свободного рынка и сокращения бедности. Решение этих задач затрудняется все более серьезными этническими конфликтами между индусами и мусульманскими фундаменталистами.

## **Термины и понятия**

Средний продукт  
Коэффициент "капитал—труд"  
Коэффициент капиталоемкости

Закрытая экономика  
Комплементарные инвестиции  
Компрадорские группы

|                                    |  |
|------------------------------------|--|
| Основной капитал                   | Зависимость  |
| Центр                              | Господство   |
| Дуализм                            | Периферия  |
| Эндогенный рост                    | Норма сбережений                                   |
| Ложная парадигма развития          | Самоподдерживаемый рост                            |
| Свободные рынки                    | Остаток Солоу                                      |
| Модель Харрода — Домара            | Теория стадий роста                                |
| Двухсекторная модель Льюиса        | Теория структурных преобразований                  |
| Предельный продукт                 | Структурная трансформация                          |
| Необходимое условие                | Достаточное условие                                |
| Неоклассическая контрреволюция     | Избыточная рабочая сила                            |
| Модель неоколониальной зависимости | Традиционная (старая) неоклассическая теория роста |
| Новая теория роста                 | Слаборазвитость                                    |
| Открытая экономика                 | Анализ форм развития                               |

## Вопросы для обсуждения

1. Объясните основные различия между теорией стадий роста, моделями структурных преобразований Льюиса и Ченери, теорией внешней зависимости в ее неомарксистском варианте и в форме ложной парадигмы развития. Какая из этих теорий лучше объясняет ситуацию в большинстве стран Третьего мира?
2. Объясните понятия *дуализм* и *дуальное общество*. Действительно ли они отражают реальные процессы развития в Третьем мире?
3. Некоторые считают, что дуализм внутри развивающихся стран и на международной арене в целом есть разные формы одного и того же явления. Согласны ли вы с этим?
4. Что означает понятие *неоклассическая контрреволюция*? Каковы ее основные аргументы и имеют ли они под собой почву?
5. Имея в виду большую неоднородность Третьего мира, возможно ли вообще создать какую-то единую теорию развития?
6. Можно ли как-то соединить неоклассическую теорию с теорией зависимости, хотя бы по отдельным вопросам?
7. Объясните различия между традиционной и новой теориями развития. В чем разница между ними с точки зрения экономической политики?

## Примечания

1. Walt W. Rostow, *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto* (London: Cambridge University Press, 1960), pp. 1, 3, 4, and 12. Для более глубокого рассмотрения теории Ростоу с марксистской точки зрения см. Paul Baran and Edward Hobsbawm, "The stages of economic growth", *Kyklos* 14 (1961): 234—242.
2. Эта модель названа в честь известных экономистов Роя Харрода (Великобритания) и Евсея Домара (США), которые независимо друг от друга разработали ее в разных формах в начале 50-х гг.

3. W. Arthur Lewis, "Economic development with unlimited supplies of labour", *Manchester School* 22 (May 1954): 139—191; John C.H. Fei and Gustav Ranis, *Development of the Labor Surplus Economy: Theory and Policy* (Homewood, Ill: Irwin, 1964). На самом деле многие идеи Льюиса и модели Фая — Рейниса были высказаны еще Рагнарсом Нурксе в его небольшой работе *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries* (New York: Oxford University Press, 1953). Благодарю профессора Харольда Вотея за напоминание об этом забытом факте.
4. См., например, Hollis B. Chenery, *Structural Change and Development Policy* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1979); Hollis B. Chenery and Moshe Syrquin, *Patterns of Development, 1950—70* (London: Oxford University Press, 1975); and Moshe Syrquin, "Patterns of structural change", in Hollis B. Chenery and T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 1 (Amsterdam: North Holland, 1989), pp. 205—273.
5. Одной из самых интересных книг по неомарксистской теории развития является Paul Baran, *The Political Economy of Neo-Colonialism* (London: Heinemann, 1975). Прекрасный обзор литературы содержится в Keith Griffin and John Gurley, "Radical analysis of imperialism, the Third World, and the transition to socialism: A survey article," *Journal of Economic Literature* 23 (September 1985): 1089—1143.
6. Весьма содержательным неомарксистским исследованием по этой теме является Colin Leys, *Underdevelopment in Kenya: The Political Economy of Neo-Colonialism* (London: Heinemann, 1975).
7. Theotonio Dos Santos, "The crisis of development theory and the problem of dependence in Latin America," *Siglo 21* (1969). См. также Benjamin J. Cohen, *The Question of Imperialism: The Political Economy of Dominance and Dependence* (New York: Basic Books, 1973).
8. Hans Singer, "Dualism revisited: A new approach to the problems of dual societies in developing countries", *Journal of Development Studies* 7 (1970): 60—61.
9. Литературу по теории развития неоклассиков-контрреволюционеров см. Peter T. Bauer, *Reality and Rhetoric: Studies in the Economics of Development* (London: Weidenfeld & Nicolson, 1984); Deepak Lal, *The Poverty of Development Economics* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1985); Harry Johnson, "A word to the Third World: A Western economist's frank advice", *Encounter* 37 (1971); Ian Little, *Economic Development: Theories, Policies, and International Relations* (New York: Basic Books, 1982), а также ежегодники за 80-е годы Всемирного банка *World Development Report* (New York: Oxford University Press) и МВФ *Annual World Economic Outlook*. Интереснейшая критика этой литературы содержится в работах John Toye, *Dilemmas of Development: Reflections on the Counter-revolution in Development Theory and Policy* (Oxford: Blackwell, 1987). См. также Frances Stewart, "The fragile foundations of the neoclassical approach to development", *Journal of Development Studies* 21 (January 1985); Hla Myint, "The neoclassical resurgence in development economics: Its strength and limitations", in Gerald M. Meier (ed.), *Pioneers in Development: Second Series* (New York: Oxford University Press, 1987); John Kenneth Galbraith, *Economics in Perspective: A Critical History* (Boston: Houghton Mifflin, 1987), chap. 21; Colin I. Bradford, Jr., "East Asian "models": Myths and Lessons", in John P. Lewis and Valeriana Kallab (eds.), *Development Strategies Reconsidered* (Washington, D. C.: Overseas Development Council, 1986), chap. 5; Jere Behrman's review of *The Poverty of "Development Economics"* by Deepak Lal in *Journal of Political Economy* 95 (August 1987); and Paul Krugman, "Toward a counter-counterrevolution in development theory", *World Bank Annual Conference on Development Economics, 1992* (Washington, D. C.: World Bank, 1992).
10. Robert Solow, "A contribution to the theory of economic growth," *Quarterly Journal of Economics* 70 (February 1956).
11. Для осмысления этих и аналогичных тем см. H.W. Arndt, "Market failure' and underdevelopment", *World Development* 16 (February 1988).
12. Oliver J. Blanchard and Stanley Fischer, *Lectures on Macroeconomics* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1989).
13. Новая теория роста — один из компонентов более широкого, эклектического и прагматического, так называемого пятого подхода к развитию в Третьем мире. Другие элементы этого подхода изложены в гл. 12 (новые теории торговли Север—Юг), гл. 11 (новые подходы к развитию человека) и гл. 10 (концепция устойчивого развития). Две взаимосвязанные темы для дискуссии здесь — это роль "просвещенного" правительства и проблема ограничения рыночных свобод. Новая теория роста (и ее оппоненты) проявляют растущий скептицизм в отношении неоклассической "контрреволюции".
14. Обзоры эволюции теорий развития даны в следующих работах: Nicholas Stern, "The determinants of growth", *Economic Journal* 101 (January 1991). Более подробный разбор технических аспектов эндогенных моделей роста дан в работах: Xavier Sala-i-Martin, "Lecture notes on economic growth", I and II, National Bureau for Economic Research Working Papers 3563 and 3564 (December 1990); and Elhanan Helpman, "Endogenous macroeconomic growth theory", *European Economic Review* 36 (April 1992).

15. Там же; см. также Paul Romer, "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy* 94 (1986); Robert B. Lucas, "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics* 22 (June 1988); and Robert Barro, "Government spending in a simple model of endogenous growth", *Journal of Political Economy* 98 (October 1990).
16. О роли инвестиций в человеческий капитал как комплементарного фактора производства см. Robert B. Lucas, "Why doesn't capital flow from rich to poor countries?" *AEA Papers and Proceedings* 80 (May 1990).

## Рекомендуемая литература

Прежде всего рекомендуем посмотреть: Amartya Sen, "Development: Which way now?" *Economic Journal* 93 (December 1983): 745—762; H.W. Arndt, *Economic Development: The History of an Idea* (Chicago: University of Chicago Press, 1987); Diana Hunt, *Economic Theories of Development* (Totowa, N. J.: Rowman & Littlefield, 1987); Nicholas Stern, "The economics of development: A survey", *Economic Journal*, 99 (September 1989): 597—685; Robert Dorfman, "Economic development from the beginning to Rostow", *Journal of Economic Literature*, 29 (June 1991): 573—591; Hollis B. Chenery and T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 1 (Amsterdam: North Holland, 1989), pt. 1, статьи Sen, Lewis, Bardhan, and Ranis; and World Bank, *World Development Report*, 1991 (New York: Oxford University Press, 1991), chap. 2.

Блестящий анализ дуального хозяйства дан в Hans Singer, "Dualism revisited: A new approach to the problems of dual society in developing countries", *Journal of Development Studies* 7 (January 1970): 60—61.

Среди наиболее интересных работ по теории зависимости рекомендуем Keith Griffin and John Gurley, "Radical analysis of imperialism, the Third World, and the transition to socialism: A survey article", *Journal of Economic Literature* 23 (September 1985): 1089—1143; Samir Amin, *Imperialism and Unequal Development* (New York: Monthly Review Press, 1977); F.H. Cardoso, "Dependence and development in Latin America", *New Left Review*, July-August 1972, pp. 83—95; Patric O'Brien "A critique of Latin American theories of dependency" в Iver Oxaal *et. al.* (eds.). *Beyond the Sociology of Development* (London: Routledge, 1975); Sanjaya Lall, "Is 'dependence' a useful concept in analysing underdevelopment?" *World Development* 3 (1975): 799—810; G. Kay, *Development and Underdevelopment: A Marxist Analysis* (London: Macmillan, 1975); Gabriel Palma, "Dependency: A formal theory of underdevelopment or a methodology for the analysis of concrete situations of underdevelopment", *World Development* 6 (1978); and Celso Furtado, "Underdevelopment: To conform or reform?" in Gerald M. Meier (ed.), *Pioneers in Development: Second Series* (New York: Oxford University Press, 1987), pp. 203—207.

О неоклассической контрреволюции можно составить представление по следующим (кроме указанных в примечании 9) работам: Peter T. Bauer, *Dissent on Development* (London: Weidenfeld & Nicolson, 1972); Julian Simon, *The Ultimate Resource* (Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1981); Ian Little, "An economic renaissance", in W. Galenson (ed.), *Economic Growth and Structural Change in Taiwan* (Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1979); и World Bank, *World Development Report*, 1982 и 1983 (New York: Oxford University Press, 1982, 1983). См. также Anthony Killick, "Twenty-five years of development: The rise and impending decline of market solutions", *Development Policy Review* 4 (June 1986).

Краткий сравнительный анализ эволюции традиционной и новой теорий роста можно найти у Nicholas Stern, "The determinants of growth", *Economic Journal* 101 (January 1991). Блестящее, хотя и несколько далеко заходящее, сопоставление традиционной и новой теорий роста осуществлено в Xavier Sala-i-Martin, "Lecture notes on economic growth", I and II, National Bureau for Economic Research Working Papers 3563 and 3564 (December 1990).



## Г Л А В А

# 4



# Рост в прошлом и современное развитие: уроки и противоречия

*Экономический рост и положение менее развитых стран сегодня во многом отличаются от положения нынешних развитых стран накануне их вступления в стадию экономического развития.*

Саймон Кузнец, лауреат Нобелевской премии в области экономики

## В погоне за ростом

В последние три десятилетия экономисты уделяли особое внимание поиску путей ускорения роста национального дохода. Эта проблема волновала исследователей и политиков всех стран: богатых и бедных, капиталистических и социалистических. В конце каждого года статистики приводили данные о росте ВВП всех стран, "фетишизм роста" стал образом жизни и мышления. От места страны в этой глобальной гонке зависела судьба правительства. Программы развития в Третьем мире часто оценивались по степени роста объема производства и доходов. В массовом сознании развитие стало устойчиво отождествляться с ростом национального продукта.

Поскольку центральным моментом экономического развития принято считать рост, весьма важным становится вопрос о его причинах и содержании. Вначале мы рассмотрим концепции экономического роста, описывающие механизм и содержание этого процесса, с помощью простого анализа производственных возможностей. Краткий обзор исторического опыта роста современных развитых стран позволит нам сформулировать шесть основных экономических, структурных и институциональных компонентов, характерных для любой растущей экономики. Закончим главу вопросом о значении исторического опыта развитых стран для стратегии и планов развития современных стран Третьего мира.



## Экономический анализ роста: капитал, труд и технология

В любом обществе действуют три основных фактора роста:

1. Накопление капитала, включающее все чистые инвестиции в оборудование, землю и человеческие ресурсы.
2. Рост населения и следующее с определенным лагом увеличение численности рабочей силы.
3. Технический прогресс<sup>1</sup>.

Рассмотрим кратко каждый из них.

### Накопление капитала

**Накопление капитала** имеет место, когда часть текущего дохода сберегается и инвестируется с целью увеличения будущих доходов. Новые фабрики, оборудование и материалы — все это увеличивает запас физического капитала, которым располагает страна. Помимо этих прямых инвестиций в производство существуют еще вложения в социальную и экономическую **инфраструктуру** — дороги, энергетику, коммунальное хозяйство и транспорт. Такие инвестиции сопутствуют производственным, обеспечивая общие условия для хозяйственной деятельности. Например, приобретение фермером нового трактора не принесет эффекта, если вызванный этим приобретением прирост урожая овощей невозможно будет доставить на рынок из-за отсутствия дорог.

Существуют и иные способы увеличения производственных возможностей страны. Например, создавая ирригационные системы, можно повысить качество земли и урожайность. Если 100 гектаров орошаемых земель дают тот же урожай, что и 200 гектаров не орошаемых угодий (при равных затратах), то ввод оросительной системы фактически означает увеличение вдвое земельных ресурсов. Тот же эффект может дать химизация сельского хозяйства (применение удобрений, пестицидов и т.п.). Подобные инвестиции направлены на улучшение качества земли и по своим результатам равнозначны увеличению земельных ресурсов страны.

Инвестиции в человеческий капитал повышают качество рабочей силы и часто способны дать больший производственный эффект, чем рост числа занятых. Эффективность всех форм образования, в свою очередь, возрастает при соответствующих инвестициях в их материальную базу — оборудование, здания, материалы (книги, персональные компьютеры, учебные и научные приборы и т.д.). Качественная подготовка преподавателей и наличие хороших учебников по экономике могут внести существенный вклад в повышение квалификации и производительности рабочих. Поэтому вложения в человеческий капитал аналогичны по своим результатам повышению качества земельных ресурсов посредством осуществления инвестиций.

Все перечисленные выше формы инвестиций относятся к процессу накопления капитала. Этот процесс может вести как к приросту наличных ресурсов (например, через вовлечение в оборот ранее не использовавшихся земель), так и к повышению качества уже применяемых ресурсов (например, ирригация, химизация и т.п.). Главная отличительная черта накопления капитала — выбор между сегодняшним и завтрашним потреблением, то есть необходимость в чем-то ограничить себя сейчас, чтобы получить больше в будущем.

## Рост населения и трудовых ресурсов

Рост населения, а с некоторым лагом и трудовых ресурсов традиционно рассматривается как фактор, стимулирующий экономическое развитие. Чем больше рабочих рук, тем больше производственные возможности страны и тем шире ее внутренний рынок. Однако для развивающихся стран с их избытком рабочей силы быстрый рост населения не всегда является позитивным явлением (различные точки зрения по этому поводу рассматриваются в гл. 6). Эффект от роста населения зависит от способности экономической системы создать рабочие места для новых работников. Эта способность часто увязана с темпами накопления капитала и развитием таких факторов производства, как предпринимательская инициатива и квалификация менеджеров.

Используя два фундаментальных компонента роста, о которых мы только что говорили — труд и капитал, можно построить **кривую производственных возможностей** данного общества (влияние третьего базового компонента — технического прогресса — мы пока не учитываем). Для данных технологий и объема материальных и людских ресурсов эта кривая отражает *максимальные* объемы производства двух товаров в случае полного использования всех наличных ресурсов. На рис. 4.1 такая кривая показана для двух товаров — риса и радиоприемников.

Предположим теперь, что при неизменной технологии все физические и человеческие ресурсы страны удвоились в результате их количественного или качественного роста. Как видно из рис. 4.1, это удвоение ресурсного потенциала сместит вправо кривую производственных возможностей с  $P-P$  до  $P'-P'$  — станет возможным производить больше и риса, и радиоприемников.

Поскольку в рассматриваемой экономике существуют лишь эти два товара, то валовой национальный продукт (стоимость всех произведенных товаров и услуг) увеличится. Другими словами, будет иметь место процесс экономического роста.

Отметим, что если в стране исходно имелись значительные неиспользуемые ресурсы (точка  $X$  на рис. 4.1), то даже их частичное вовлечение в производство может увеличить ВВП (например, новый уровень производства будет в точке  $X'$ ). Впрочем, прирост ресурсов не обязательно имеет своим следствием подобный результат — низкие темпы роста во многих развивающихся странах тому пример. Более того, в *краткосрочном* плане причиной роста может быть не увеличение наличных ресурсов, а просто более эффективное их использование. Например, уровень производства  $X'$  на рис. 4.1 может быть достигнут просто вовлечением в оборот тех ресурсов, которые ранее не использовались. В *долгосрочном* плане, однако, главным источником роста выступают все же инвестиции в расширение и улучшение ресурсного потенциала.

Теперь предположим, что увеличивается объем не *всех* факторов в равной пропорции, а какого-то одного, т.е. изменяется количество или качество только капитала или только земли. Как видно из рис. 4.2а, производство такого капиталоемкого товара, как радиоприемники, вырастет в большей мере, если увеличится предложение капитала. И наоборот, при росте предложения земли прежде всего возрастет сбор риса (рис. 4.2б). Поскольку в производстве этих двух товаров используются оба фактора (хотя и в различных сочетаниях),

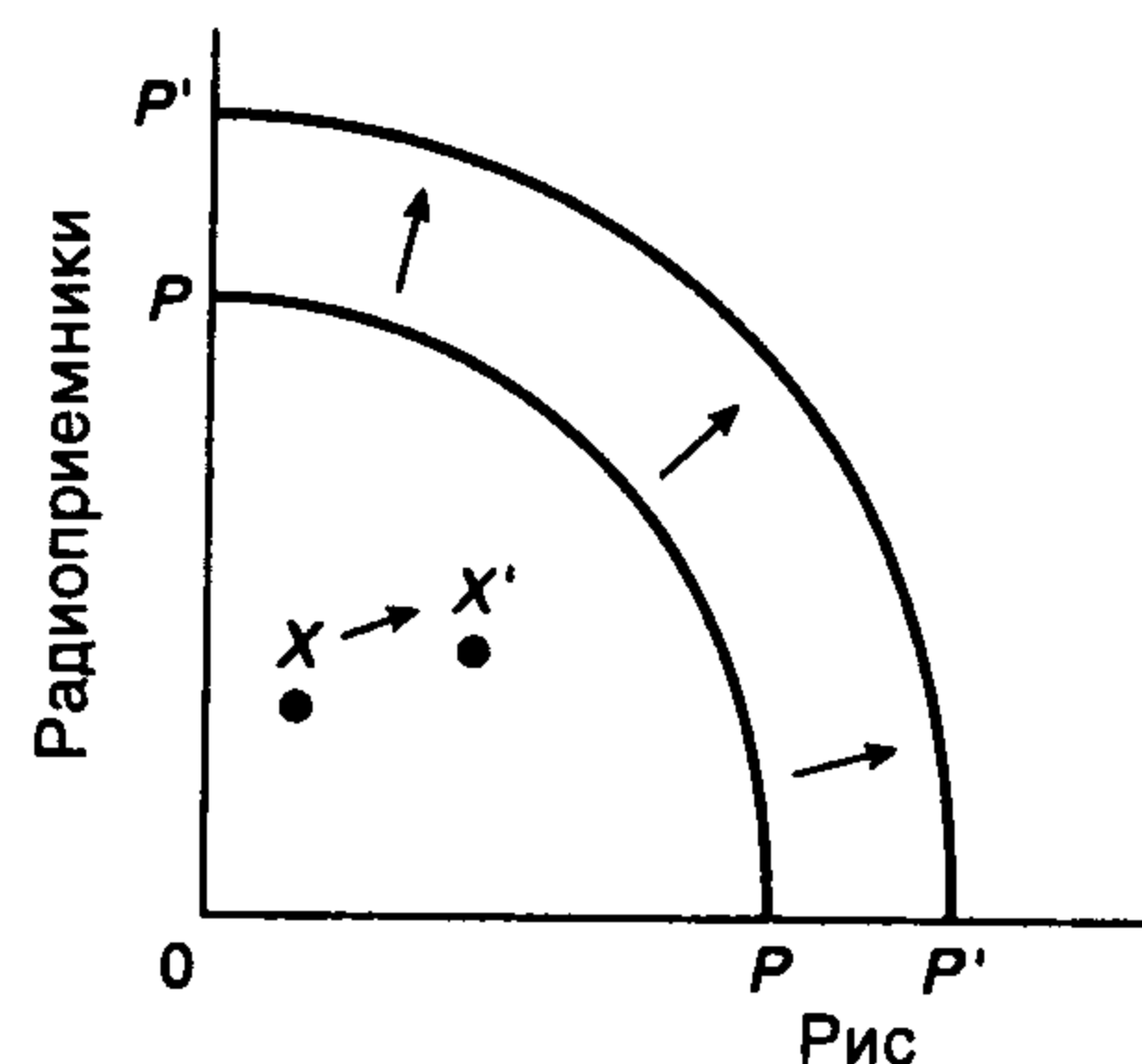


Рис.4.1. Влияние роста материальных и трудовых ресурсов на производственные возможности

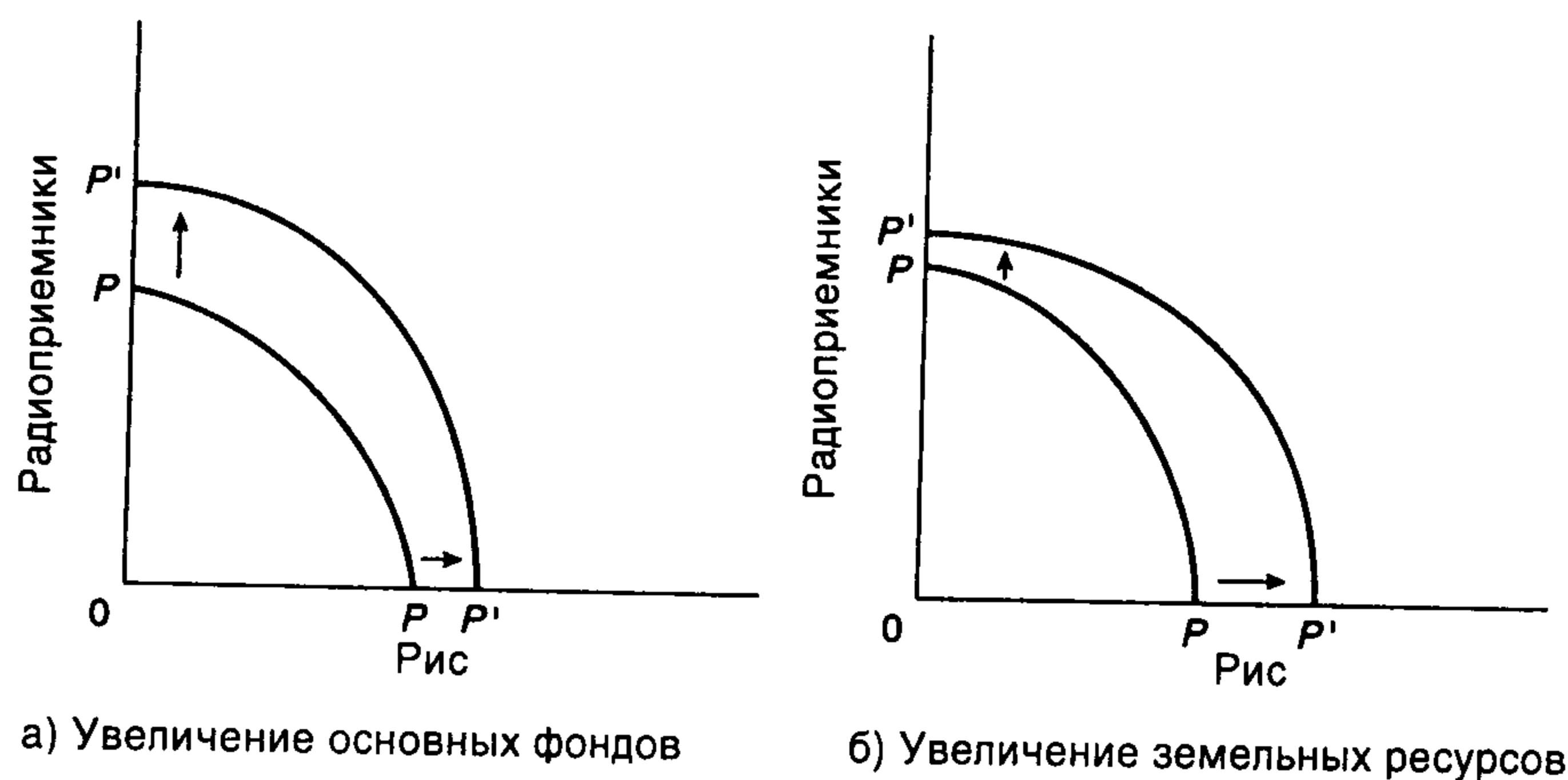


Рис. 4.2. Влияние роста капитала и земельных ресурсов на производственные возможности

то на рис. 4.2а кривая производственных возможностей все же слегка сместится вправо вдоль оси, где отложены уровни производства риса, при увеличении только капитала, а на рис. 4.2б — соответственно вверх по оси, где отражены объемы выпуска радиоприемников, при росте лишь земельного ресурса.

## Технический прогресс

Теперь пришло время рассмотреть третий базовый компонент роста, который многие экономисты считают самым важным, — **технический прогресс**. В своей простейшей форме он означает появление новых, более эффективных способов производства товаров. Существуют три основные разновидности технического прогресса: нейтральный, трудосберегающий и капиталосберегающий.

**Нейтральный технический прогресс** имеет место, когда рост производства достигается при тех же объеме и структуре затрат факторов. Примером этого может служить такая простейшая инновация в производстве, как разделение труда (оно увеличивает производительность и возможности потребления, почти не требуя каких-то дополнительных затрат). С точки зрения кривой производственных возможностей нейтральный прогресс эквивалентен случаю, показанному на рис. 4.1, когда в равной мере возрастает выпуск обоих видов продукции. Только в данном случае это вызвано не ростом затрат факторов в одинаковой пропорции, а равнозначным увеличением их производительности.

В отличие от нейтрального технического прогресса **капитало- и трудосберегающий технический прогресс** позволит увеличить производство при неизменных затратах какого-то одного фактора — капитала либо труда. Компьютеры, автоматические ткацкие станки, электродрели, тракторы, механические плуги — все эти и многие другие виды современных машин можно назвать трудосберегающими формами технического прогресса. Как мы увидим в гл. 8, технический прогресс в XX веке был нацелен прежде всего на экономию труда во всех отраслях — от выращивания зерновых до производства велосипедов и строительства мостов.

Капиталосберегающий технический прогресс — менее распространенное явление. Но это лишь потому, что почти все научные исследования ведутся в развитых странах, где задача экономии труда стоит на первом месте. В трудоизбыточных странах Третьего мира, где особенно остро ощущается дефицит капитала, есть огромная потребность в капита-

лосберегающих технологиях. Наиболее эффективны здесь (с точки зрения издержек) различные трудоемкие методы производства типа ручной прополки и обмолота сельскохозяйственных культур, механических распылителей для небольших хозяйств и т.п. Как мы увидим в гл. 8, разработка в странах Третьего мира дешевых и эффективных трудоемких технологий — одно из главных условий для успешного долгосрочного развития и решения проблемы занятости.

Технический прогресс может быть также связан с повышением качества рабочей силы либо капитала. Технический прогресс, ведущий к повышению производительности труда, возникает благодаря улучшению квалификации рабочей силы, например, использованию современных методов обучения (видеоаппаратуры и т.п.). Аналогично увеличение продуктивности капитала под воздействием технического прогресса выражается в применении более эффективных орудий труда и машин — например, в появлении металлического плуга вместо деревянного.

Мы можем использовать нашу кривую производственных возможностей для риса и радиоприемников, чтобы показать возможные эффекты технического прогресса в развивающихся странах. В 1960-е гг. ученые Международного института риса на Филиппинах разработали новый высокопродуктивный сорт риса, известный как IR-8, или "рисовое чудо". Этот новый сорт позволил некоторым хозяйствам Юго-Восточной Азии увеличить урожайность риса в два-три раза за несколько лет. Результатом технического прогресса стало появление новых семян риса и повышение качества земли (большой урожай достигается на тех же земельных площадях почти без дополнительных затрат). В рамках нашего анализа кривой производственных возможностей появление высокоурожайных семян риса может быть отражено как сдвиг этой кривой вдоль оси риса при сохранении прежней точки пересечения с осью радиоприемников (см. рис. 4.3). Другими словами, такой сдвиг означает, что новые рисовые семена никак нельзя использовать для роста производства радиоприемников.

В радиотехнической промышленности тоже возможны свои революционные нововведения. Одним из нововведений стало изобретение транзисторов, значащее для отрасли не меньше, чем изобретение двигателя внутреннего сгорания для транспорта. Транзисторные радиоприемники проникли в самые отдаленные уголки Африки, Азии и Латинской Америки.

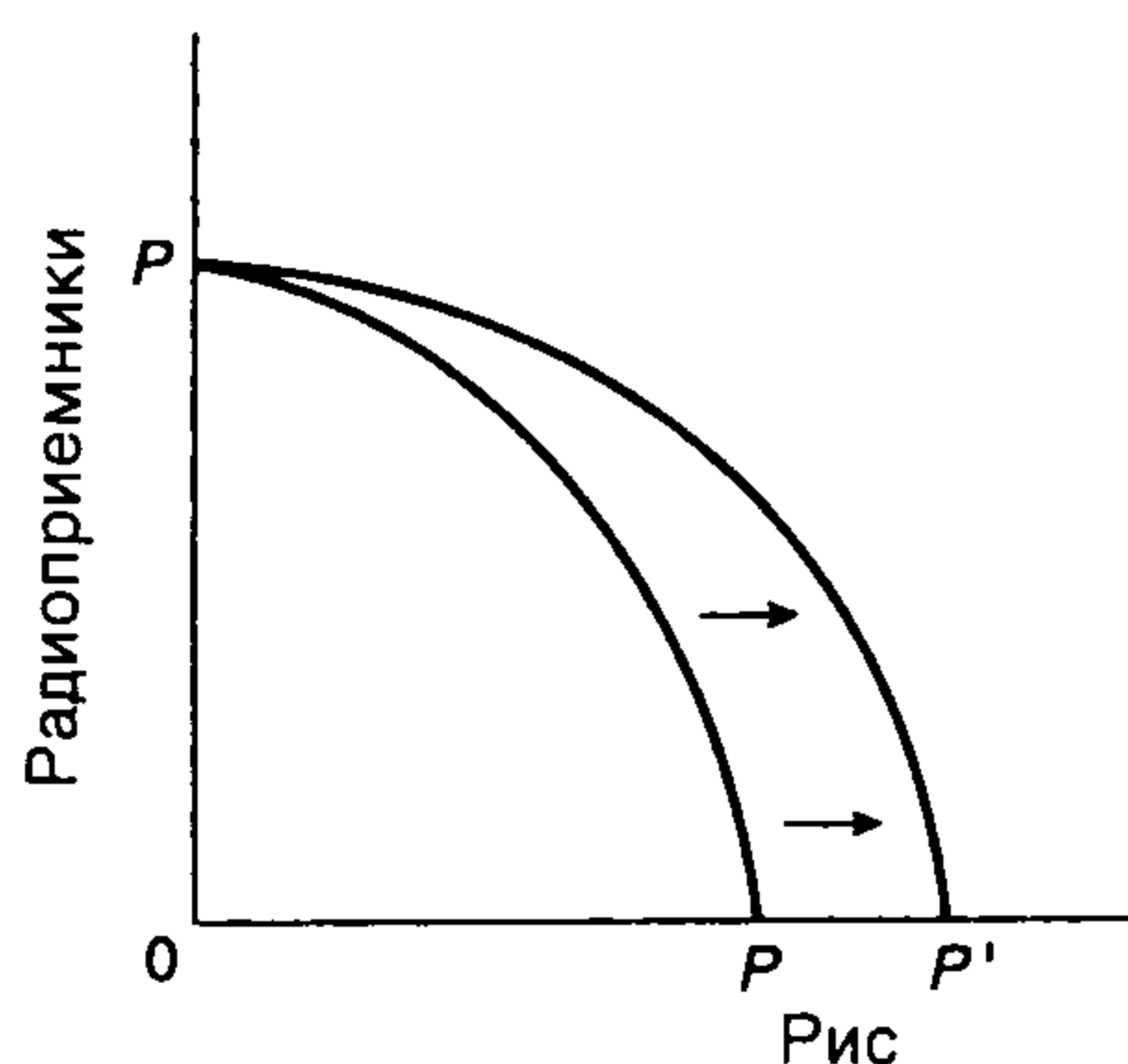


Рис. 4.3. Воздействие технического прогресса в сельском хозяйстве на производственные возможности

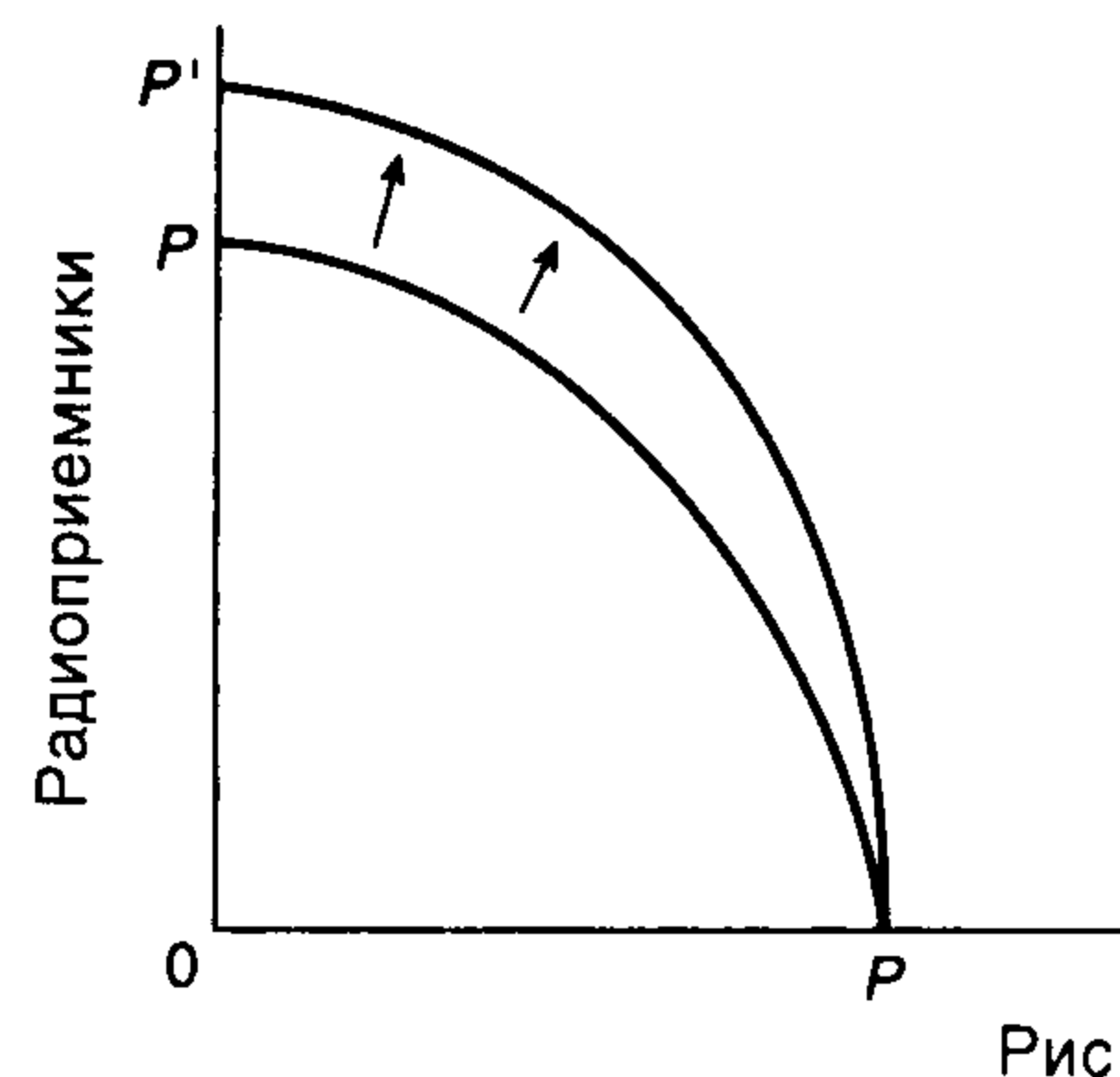


Рис. 4.4. Воздействие технического прогресса в промышленности на производственные возможности

Появление транзисторов, заменивших громоздкие и ненадежные лампы, вызвало резкий рост производства радиоприемников. Производственный процесс упростился, а

производительность труда значительно выросла. Рис. 4.4 иллюстрирует, как изобретение транзисторов влияет на кривую производственных возможностей. Аналогично эффекту новых семян риса кривая смещается вверх вдоль вертикальной оси, а точка ее пересечения с осью риса остается неизменной. Транзисторы никак не влияют на урожайность риса. Впрочем, производительность работников на рисовых полях может тоже возрасти: теперь они могут работать под музыку своих транзисторных радиоприемников!

## Выводы

Мы можем сделать вывод, что источниками экономического роста является комплекс различных факторов. Среди них особую роль в стимулировании экономического роста играют инвестиции в физический и человеческий капитал. Они не только увеличивают объем производственных ресурсов страны, но и повышают их эффективность благодаря внедрению различных изобретений, технологических новшеств и т.д. Влияние перечисленных факторов роста, а также весь спектр комбинаций производства различных товаров в экономике можно проанализировать, используя кривую производственных возможностей. Она же позволяет оценить альтернативные издержки вовлечения в оборот ресурсов, которые до этого либо недоиспользовались, либо не применялись вовсе, и влияние на экономический рост увеличения предложения ресурсов и новых технологий.

Рассмотрев кратко основы теории экономического роста, перейдем к анализу исторического опыта нынешних развитых стран. Наша цель — выявить экономические и неэкономические факторы роста в этих странах в долгосрочном плане, а затем попытаться применить полученные результаты к анализу экономического роста в современных развивающихся странах.

## Исторический опыт: шесть характеристик современного экономического роста по С. Кузнецу

Профессор Саймон Кузнец, получивший в 1971 г. Нобелевскую премию за исследования по истории экономического роста развитых стран, считал **экономический рост** "долгосрочным увеличением способности хозяйства обеспечивать все более разнообразные потребности населения с помощью все более эффективных технологий и соответствующих им институциональных и идеологических изменений"<sup>2</sup>. В этом определении выделены три главных признака экономического роста:

1. Постоянный рост национального продукта и соответственно способности хозяйства удовлетворить все более широкий круг потребностей людей, являющийся свидетельством зрелости экономики.
2. Технический прогресс, который является основой роста, его необходимым, хотя и недостаточным, условием.
3. Для реализации заложенного в новой технологии потенциала роста необходимы институциональные, поведенческие и идеологические изменения. Без них новые технологии не будут эффективны (подобно лампочке, к которой не подведено электричество — потенциал есть, но он не используется, так как нет нужных дополнительных условий).

При более подробном анализе профессор Кузнец выделил шесть характеристик роста, свойственных почти всем развитым странам.

1. Высокие темпы роста подушевого дохода и населения.
2. Высокие темпы роста производительности факторов и особенно производительности труда.
3. Высокие темпы структурной трансформации экономики.
4. Высокие темпы социальной и идеологической трансформации общества.
5. Способность развитых стран находить за рубежом рынки сбыта и источники сырья.
6. Охват результатами подобного экономического роста менее одной трети населения мира.

Первые две характеристики (1 и 2)— это важнейшие количественные показатели развития хозяйства, 3 и 4 отражают структурную трансформацию, а 5 и 6 характеризуют международные масштабы роста. Рассмотрим кратко все шесть характеристик.

### **Высокие темпы роста подушевого дохода и населения**

Начиная примерно с 1770 г. нынешние развитые страны смогли добиться резкого ускорения роста подушевых доходов при одновременном быстром росте населения. В развитых странах средние темпы роста подушевого дохода в последние 200 лет составили 2% в год при росте населения 1% в год. При данном соотношении средний темп роста реального ВВП равен 3%, что обеспечивало удвоение доходов на душу населения каждые 35 лет, численности населения — каждые 70 лет и реального ВВП — каждые 24 года. Все эти показатели намного превышают соответствующие показатели до начала индустриальной революции в конце XVIII в. Доходы на душу населения на протяжении двух столетий росли почти в 10 раз быстрее, чем в доиндустриальную эпоху, население — в 4—5 раз быстрее, а реальный ВВП — в 40—50 раз!

### **Высокие темпы роста производительности факторов производства**

Второй важной характеристикой роста в современном мире является сравнительно быстрое увеличение общей производительности факторов производства (объема выпуска на единицу затрат всех факторов). По разным оценкам от 50 до 75% роста дохода на душу населения в развитых странах в индустриальную эпоху были результатом роста производительности факторов. Другими словами, основная часть прироста ВВП на душу населения была достигнута за счет технического прогресса, включающего в себя и повышение качества физического и человеческого капитала. К ключевой роли технического прогресса мы еще вернемся.

### **Высокие темпы структурной трансформации экономики**

Быстрый экономический рост в нынешних развитых странах сопровождался быстрой структурной перестройкой. Она включала в себя перемещение рабочей силы из сельского хозяйства в промышленность, а в последнее время — из индустрии в сферу услуг; рост средних размеров предприятий от семейного и индивидуального производства до транс-

национальных корпораций; развитие процесса урбанизации и многое другое. Скорость структурной перестройки можно показать на следующих примерах: в США в 1870 г. в сельском хозяйстве было занято 53,5% всей рабочей силы, а в 1960 — менее 7%. В Бельгии в 1846 г. в сельском хозяйстве был занят 51% рабочей силы, в 1947 г. — 12,5% и в 1970 г. — 7%. Если для снижения доли занятых в деревне до 50% потребовалось несколько столетий, то ее снижение во многих развитых странах на 40—50% за последние 100 лет свидетельствует о высокой скорости структурной трансформации.

## **Высокие темпы социальной, политической и идеологической трансформации**

Серьезная структурная перестройка всегда сопровождается изменениями в общественных институтах, поведении людей и идеологии. Примерами могут служить общий процесс урбанизации и комплекс институциональных и духовных перемен, который принято называть "модернизацией". Г. Мюрдаль, исследуя развитие стран Азии<sup>3</sup>, выделил в свое время следующие **принципы модернизации**:

1. **Рационализм**: замена старого традиционного образа мышления, методов производства, распределения и потребления новыми моделями во всех сферах производства и жизни. Первый премьер-министр Индии Джавахарлал Неру утверждал, что слаборазвитым нациям надо превратиться в "научное и технологическое общество, в котором новую технику будут применять везде (на ферме, фабрике и транспорте). Новая техника приходит вслед за новым сознанием. Человек не может владеть новым инструментом, сохраняя старый образ мышления"<sup>4</sup>. Поиск рациональности предполагает, что выбор экономической стратегии и политики должен максимально основываться на знаниях и точных фактах.
2. **Экономическое планирование**: поиск рациональной системы мер экономической политики, нацеленной на ускорение развития (см. гл. 16).
3. **Равенство**: обеспечение более равного социального и правового статуса, доходов и уровня жизни для всех.
4. **Перемены в общественных институтах и сознании**. Это такие перемены, которые повышают производительность труда, стимулируют конкуренцию и предпринимательскую инициативу, открывают более равные возможности для всех, повышают уровень жизни, стимулируют развитие. Институциональные перемены, необходимые для достижения перечисленных целей, включают земельные реформы, борьбу с монополизмом, совершенствование систем образования и государственного аппарата. Что касается общественного сознания, то модернизация означает распространение таких идеалов, как эффективность, трудолюбие, честность, рациональность, опора на собственные силы, готовность к переменам и т.д.

Во второй части книги мы более подробно рассмотрим некоторые из характеристик модернизации применительно к выбору стратегий развития странами Третьего мира.

## **Международные масштабы экономического роста**

Последние две характеристики современного экономического роста связаны с ролью развитых стран на международной арене. Первая из них — это способность развитых стран в прошлом и в настоящее время находить за рубежом рынки сбыта, источники сырья и де-

шевой рабочей силы. Такого рода попытки стали возможны с прогрессом транспорта и связи: они объединили мир с помощью средств, которые отсутствовали до XIX в. Этот прогресс, в свою очередь, открыл пути для политического и экономического порабощения бедных стран. Закончившееся в XIX — начале XX вв. формирование колониальной системы, раздел ранее недоступных территорий в Африке к югу от Сахары, некоторых частей Азии и Латинской Америки открыли перед быстро растущими экономиками Северного полушария новые дешевые источники сырья и рынки сбыта продукции обрабатывающей промышленности.

## **Ограниченное распространение результатов экономического роста**

Несмотря на огромный рост производства в мире за последние 200 лет, лишь четверть населения планеты приняла участие в этом процессе. Как мы видели в гл. 2, на это меньшинство приходится примерно 80% мирового дохода. Неравноправные взаимоотношения бедных и богатых стран порождают тенденцию к углублению разрыва в доходах. Рост в богатых странах часто происходит за счет бедных стран.

## **Выводы: взаимозависимость факторов роста**

Все шесть факторов современного экономического роста тесно взаимосвязаны. Высокий рост душевых доходов является следствием быстрого роста производительности труда. Высокие доходы, в свою очередь, ведут к переменам в структуре спроса населения, а следовательно, к структурной перестройке хозяйства (с ростом доходов спрос на услуги и промышленные товары растет быстрее спроса на продовольствие). Структурная перестройка требует новых технологий, они меняют всю картину размещения производительных сил, влияют на средние размеры предприятий. В свою очередь, это приводит к изменениям в структуре и распределении занятости, а также в характере распределения доходов (падает доля землевладельцев и фермеров, растет доля занятых в промышленности). Изменяются также и многие другие стороны жизни — уменьшается средний размер семьи, происходит урбанизация, растут материальные предпосылки для независимости и самоутверждения личности. Наконец, экономический рост благодаря в том числе и совершенствованию средств транспорта и связи выходит за национальные рамки. Однако из-за воздействия целого ряда институциональных, идеологических и политических причин бедные страны могут не только ничего не выиграть от этого процесса, но и стать объектами экономической эксплуатации со стороны богатых стран.

Связующим звеном всех этих факторов роста является, по выражению профессора С. Кузнеца, "массовое применение технических новшеств". Оно создает прирост общественного продукта, часть из которого идет на новые научно-технические разработки, которые, в свою очередь, еще более ускоряют экономический рост, и весь процесс принимает самовоспроизводящийся характер.

Здесь кроется одна из причин неравномерного распределения плодов роста между богатыми и бедными странами: 98% всех научных исследований выполняется в развитых странах и нацелено на их нужды. Эти исследования мало что напрямую дают развивающимся странам, имеющим другую структуру ресурсного потенциала и свою институциональную специфику. Богатые страны могут позволить себе финансирование фундаментальной науки, а бедные — нет. В итоге лишь богатые страны имеют механизм самоподдерживаемого технического и экономического прогресса. Это одна из причин постоянного углубления разрыва в доходах между развитыми и развивающимися странами.



## **Ограниченная применимость исторического опыта: различия в стартовых условиях**

Одним из главных недостатков теории развития 1950-х и 1960-х гг. была неспособность осознать ограниченную применимость к Третьему миру исторического опыта развития западных стран. Теория стадий роста и аналогичные модели быстрой индустриализации не принимали во внимание иные, менее благоприятные стартовые условия (экономические, социальные и политические), в которых началось послевоенное развитие Третьего мира. Положение в развивающихся странах существенно отличается от ситуации в нынешних развитых государствах на ранних этапах их экономического роста. Мы можем выделить по крайней мере восемь таких различий:

1. Стартовый потенциал физического и человеческого капитала.
2. Размеры ВВП и доходов на душу населения по сравнению со всем остальным миром.
3. Климат.
4. Численность населения и темпы его роста.
5. Роль международной миграции.
6. Выгоды от внешней торговли.
7. Возможности осуществления фундаментальных и прикладных исследований в интересах развития.
8. Стабильность и гибкость политических институтов.

## **Потенциал физического и человеческого капитала**

Современные страны Третьего мира, как правило, хуже обеспечены сырьем, чем развитые страны на ранних этапах своего развития. Кроме немногочисленных стран, имеющих большие запасы нефти и других полезных ископаемых, большая часть Третьего мира бедна природными ресурсами. Это относится, например, ко многим странам Азии, где живет почти треть населения мира. Но и там, где есть значительные ресурсы — в отдельных районах Латинской Америки и Африки, — для ввода их в эксплуатацию требуются большие инвестиции. Осуществить их невозможно без серьезных уступок транснациональным корпорациям (ТНК). В современных условиях только мощные ТНК развитых стран способны эффективно разрабатывать крупные месторождения полезных ископаемых. Допуск ТНК в экономику неизбежно ведет к ослаблению самостоятельности принимающих стран.

Различия в квалификации трудовых ресурсов еще более существенны. Способность страны самостоятельно использовать свои природные ресурсы зависит от подготовленности рабочей силы. Население стран Третьего мира сегодня в целом менее грамотно и образованно, чем население западных стран (а также Японии и бывшего СССР) на старте их экономического развития.

## **Соотношение уровней дохода на душу населения и ВВП**

Три четверти населения мира живет сегодня в развивающихся странах и имеет уровень жизни ниже уровня жизни нынешних развитых стран в XIX веке. Около 70% населения Третьего мира едва сводит концы с концами. Конечно, скажем, в Англии начала XIX века

уровень жизни был низким, но он не воспринимался столь болезненно на фоне экономического положения соседних стран.

Кроме того, нельзя не учитывать, что в начале промышленной эпохи современные развитые страны были лидерами мировой экономики. Они могли использовать выгоды своего сильного финансового положения для увеличения разрыва в уровнях дохода с другими странами. Что же касается стран Третьего мира, то они вступили в стадию роста, занимая последние места в мире по уровню доходов на душу населения (их положение в мировом хозяйстве сравнимо с забегом на 1500 м, в котором молодой спортсмен получил фору на старте в 1000 м перед ветераном спорта). В этих условиях трудно не только сократить и преодолеть экономическое отставание, но и бороться с настроениями отчаяния и вызванного им желанием добиться роста любой ценой. Это может в конечном счете даже надолго задержать рост уровня жизни.

## Различия в климате

Почти все страны Третьего мира расположены в тропиках и субтропиках. Исторический факт состоит в том, что наибольших успехов в развитии смогли добиться страны с умеренным климатом, и это не случайность. Существует целый ряд специфических трудностей, вызываемых климатическими условиями в Третьем мире.

Очень жаркий и влажный климат во многих развивающихся странах ухудшает качество почв и многих природных продуктов, снижает урожайность ряда культур, отрицательно влияет на здоровье домашних животных. Но что еще более важно — жара и влажность ухудшают здоровье людей, снижают их способность к активной физической работе и тормозят тем самым рост производительности труда.

## Численность и распределение населения, темпы естественного прироста

Проблемы развития, связанные с ускоренным ростом населения, мы более подробно рассмотрим в гл. 6. Здесь лишь отметим, что численность, плотность и темпы роста населения в Третьем мире очень сильно отличаются от ситуации в развитых странах. В доиндустриальный период западные страны имели очень низкий естественный прирост, в ходе индустриализации он ускорился (в основном из-за снижения смертности), но никогда ни в Европе, ни в Северной Америке не был выше 2% в год.

В то же время в большинстве развивающихся стран в последние десятилетия естественный прирост составляет более 2,5% в год. Концентрация быстро растущего населения в немногих регионах означает, что страны Третьего мира приступили к экономическому росту, располагая значительно меньшими земельными ресурсами в расчете на одного жителя по сравнению с аналогичным периодом в развитых странах. Наконец, исключая СССР, ни одна современная развитая страна не начинала индустриализацию при численности населения, сопоставимой с современной Индией, Египтом, Пакистаном, Индонезией, Нигерией и Бразилией. Ни одна из развитых стран не имела тогда таких темпов естественного прироста, как сегодняшние Мексика, Кения, Филиппины, Бангладеш, Заир или Гватемала. Многие наблюдатели вообще сомневаются, что при такой скорости роста населения возможно успешное осуществление индустриальной революции в обозримом будущем.

## Роль международной миграции

Еще одно важное историческое различие между двумя группами стран — массовая миграция из стран с избыточным сельским населением в XIX — начале XX вв. Особенно широкие масштабы миграция приняла в Италии, Германии и Ирландии. Гонимые голодом либо невозможностью найти работу в городе, сельские жители покидали эти страны, отправляясь в Северную Америку и Австралию. Согласно исследованиям Бринли Томаса, в XIX в. американская экономика абсорбировала три крупных потока рабочей силы из Европы: между 1847 и 1855 гг. приехали 1187 тыс. ирландцев и 919 тыс. немцев; с 1880 по 1885 гг. — 418 тыс. жителей стран Скандинавии и 1045 тыс. немцев и, наконец, между 1898 и 1907 гг. — 1754 тыс. итальянцев. По выражению Томаса, масштабы миграции были столь велики, что напоминали "эвакуацию" людей из Европы<sup>5</sup>.

До Первой мировой войны миграция шла преимущественно морским путем и мигранты оседали в принимающих странах на постоянное жительство. После Второй мировой войны главную роль приобрела миграция внутри Европы, носившая часто сезонный характер. Но причины миграций остались те же. В 1950 — 1960-е гг. сельские жители из Южной Италии, Греции и Турции направлялись в районы Европы, где ощущалась нехватка рабочих рук, прежде всего в Швейцарию и ФРГ. Временная миграция может быть оценена как положительный фактор для стран — поставщиков избыточной рабочей силы. Во-первых, смягчается проблема безработицы; во-вторых, заработанные деньги мигранты в основном тратят дома, являясь для своей страны источником валютных поступлений<sup>6</sup>.

Возникает вопрос, почему обедневшие крестьяне Африки, Азии и Латинской Америки не следуют примеру крестьян Южной и Юго-Восточной Европы и не едут на время или навсегда в те места, где не хватает рабочих рук? Такие процессы имеют место, особенно в Африке: например, огромный экономический эффект для Буркина-Фасо (бывшая Верхняя Вольта) дает постоянная миграция тысяч ее жителей на сезонные работы в Кот-д'Ивуар или миграция египтян, пакистанцев и индийцев на работу в Кувейт и Саудовскую Аравию. Жители Туниса, Марокко и Алжира отправляются в Европу, колумбийцы — в Венесуэлу, мексиканцы — в США. Но масштабы этих миграционных потоков таковы, что они не способны решить проблему перенаселенности Третьего мира. Дело здесь не в географической удаленности многих стран и не в отсутствии необходимой информации у потенциальных мигрантов: в развитых странах действуют очень жесткие иммиграционные законы.

Впрочем, с начала 60-х гг. около 35 млн. человек перебрались в развитые страны из Третьего мира, причем 6 млн. из них — нелегально. По иронии судьбы сегодня развивающиеся страны теряют именно людей, в которых они прежде всего нуждаются — квалифицированных специалистов, инженеров, ученых и т.п. Происходит пагубная для развития страны "утечка умов". Только в период с 1960 г. по 1990 г. в США, Канаду и Великобританию переехали свыше 1 миллиона квалифицированных кадров из стран Третьего мира. К концу 1980-х гг. Африка лишилась около трети своих специалистов; с 1985 по 1990 г. в Европу и Северную Америку мигрировали 6000 менеджеров среднего и высшего звена. Из Судана, например, мигрировало 17% всех врачей, 20% университетских преподавателей и 30% инженеров. В США переехало 12% всех квалифицированных рабочих из Филиппин, Гану покинуло 60% местных врачей и т.п.<sup>7</sup> Но главное, на что следует обратить внимание, это отсутствие возможности сколь-либо значительной миграции избыточного низкоквалифицированного населения из стран Третьего мира, подобной той, что существовала в XIX и начале XX вв. в ныне развитых странах. Без такого "предохранительного клапана" проблема избыточного населения выглядит бесперспективной.

## Внешняя торговля и экономический рост

Свободную внешнюю торговлю часто рассматривают как "своеобразный локомотив", который в XIX и начале XX вв. стимулировал рост в развитых странах. Увеличение емкости экспортных рынков повысило спрос на продукцию местной промышленности и способствовало появлению крупных предприятий. В сочетании с политической и социальной стабильностью в развитых странах это в те времена открывало возможности для развивающихся стран заимствовать финансовые ресурсы на международных рынках капитала под низкие проценты. Приток капитала извне стимулировал производство, позволял увеличить импорт и разнообразить отраслевую структуру хозяйства и в этих странах. В XIX в. страны Европы и Северной Америки могли участвовать в таком международном обмене на условиях полной свободы торговли, движения капиталов и беспрепятственной миграции неквалифицированной избыточной рабочей силы.

В Третьем мире сегодня ситуация иная. Исключая небольшую группу стран Восточной Азии и Латинской Америки, основная масса развивающихся стран — неэкспортеров нефти (а также некоторые ее экспортеры) сталкивается с огромными трудностями использования внешней торговли в качестве стимулятора экономического роста. В послевоенный период позиции многих развивающихся стран в мировой торговле ослабли: их экспорт растет медленнее, чем экспорт развитых стран. Ухудшаются и условия торговли (соотношение цен на экспортные и импортные товары). Чтобы сохранить хотя бы тот же объем валютной выручки, развивающейся стране надо непрерывно наращивать физический объем экспорта. При этом в развитых странах, имеющих куда более мощный научный потенциал, часто изобретаются синтетические заменители природного сырья, которое экспортирует Третий мир. Продвинутые экономики имеют возможность привлекать внешние инвестиции на гораздо более выгодных условиях, чем страны Третьего мира. И наконец, в отраслях, где развивающиеся страны могут составить конкуренцию (текстильная, швейная промышленность и т.п.), развитые страны создают искусственные барьеры на пути экспорта из стран Третьего мира — тарифы, квоты на импорт, чрезмерно жесткие санитарные требования, сложные процедуры лицензирования и т.п.

Проблемы международной торговли и финансов мы рассмотрим в гл. 12—15. Здесь же только отметим, что внешняя торговля, которая была стимулом для стран Северного полушария в XIX в., сегодня буксует, сдерживая перевод развивающихся стран в XX век.

## Фундаментальные и прикладные исследования и возможности развития

Мы уже говорили, что научно-технический прогресс сыграл ключевую роль в экономическом росте развитых стран. Высокие темпы роста были связаны в них с массовым применением новой техники и последующим реинвестированием части полученной от этого прибыли в новые научно-технические разработки. До сих пор около 98% мировых расходов на НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы) производят развитые страны. Подобные НИОКР нацелены на решение проблем прежде всего самих развитых стран, которые нуждаются в продуктах и технологиях, где бы интенсивно использовался капитал и высококвалифицированная рабочая сила (и то, и другое есть в избытке) и сэкономились малоквалифицированный труд и сырье, которых в этих странах не хватает. Бедные страны, наоборот, нуждаются в простых трудоемких продуктах с несложной технологией производства, рассчитанных на менее емкие рынки сбыта. Однако в Третьем мире, как правило, нет нужных финансовых ресурсов и научного потенциала для

проведения НИОКР, соответствующих долгосрочным интересам развития. О последствиях применения неподходящих импортных технологий мы уже говорили в гл. 3: они способствуют консервации экономического дуализма в развивающихся странах.

Можно сделать вывод, что в такой жизненно важной сфере, как НИОКР, развивающиеся страны сильно уступают развитым, которые еще на первых стадиях развития вышли в лидеры мирового научно-технического прогресса и всегда использовали и используют новые технологии в интересах своего долговременного экономического роста.

## **Стабильность и гибкость политических и социальных институтов**

Последнее важное различие между обеими группами стран в историческом контексте связано с их политическими и социальными институтами. Отметим прежде всего, что задолго до промышленной революции современные развитые страны уже были независимыми национальными государствами, где политика правительства, как правило, строилась на основе согласия в обществе относительно необходимости модернизации. Профессор Мюрдаль в свое время высказал мысль, что современные развитые страны "образовали небольшой мир со схожей культурой, в границах которого довольно свободно осуществлялось движение населения и идей... Современное научное мышление возникло в этих странах задолго до промышленной революции, а модернизированная технология начала применяться в сельском хозяйстве и промышленности несмотря на небольшие размеры предприятий"<sup>8</sup>.

Развитые страны еще в доиндустриальную эпоху были культурно однородными и политически централизованными государствами с ориентацией общественного сознания на рационализм и научные факты. В отличие от них многие страны Третьего мира лишь недавно добились политической независимости, общество в них еще не консолидировано, а идеалы модернизации и рационализма, опоры на научные факты, индивидуализма, трудовой этики и т.п. не получили широкого признания. Нынешняя культурная и социальная разобщенность внутри развивающихся стран не создает предпосылок для формирования стабильных и гибких политических институтов, способных преодолеть социальную и культурную разобщенность общества, тормозящую экономический прогресс.

## **Выводы**

Мы можем сделать вывод, что исторический опыт западных стран мало применим к сегодняшней ситуации в Третьем мире из-за слишком разных стартовых условий развития. Тем не менее важнейшим уроком из опыта развитых стран является решающая роль одновременного и взаимосвязанного процесса технологических, социальных и институциональных изменений для обеспечения долгосрочного экономического роста. Причем эти перемены должны иметь место не только в рамках отдельных стран, но и на международном уровне. Другими словами, без решительных структурных, институциональных и иных реформ в мировой экономике индивидуальные усилия развивающихся стран могут оказаться недостаточными.

## Страновое исследование

### Экономика Кении

#### *Географические, социальные и экономические характеристики*

Столица — Найроби

Площадь — 582646 кв. км

Население — 26,2 млн. человек (1992 г.)

ВНП на душу населения — 370 долл. (1990 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 3,9% (1980—1990 гг.)

Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения — минус 0,3% (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП — 28% (1990 г.)

Уровень младенческой смертности (на 1000 родившихся живыми) — 62 (1992 г.)

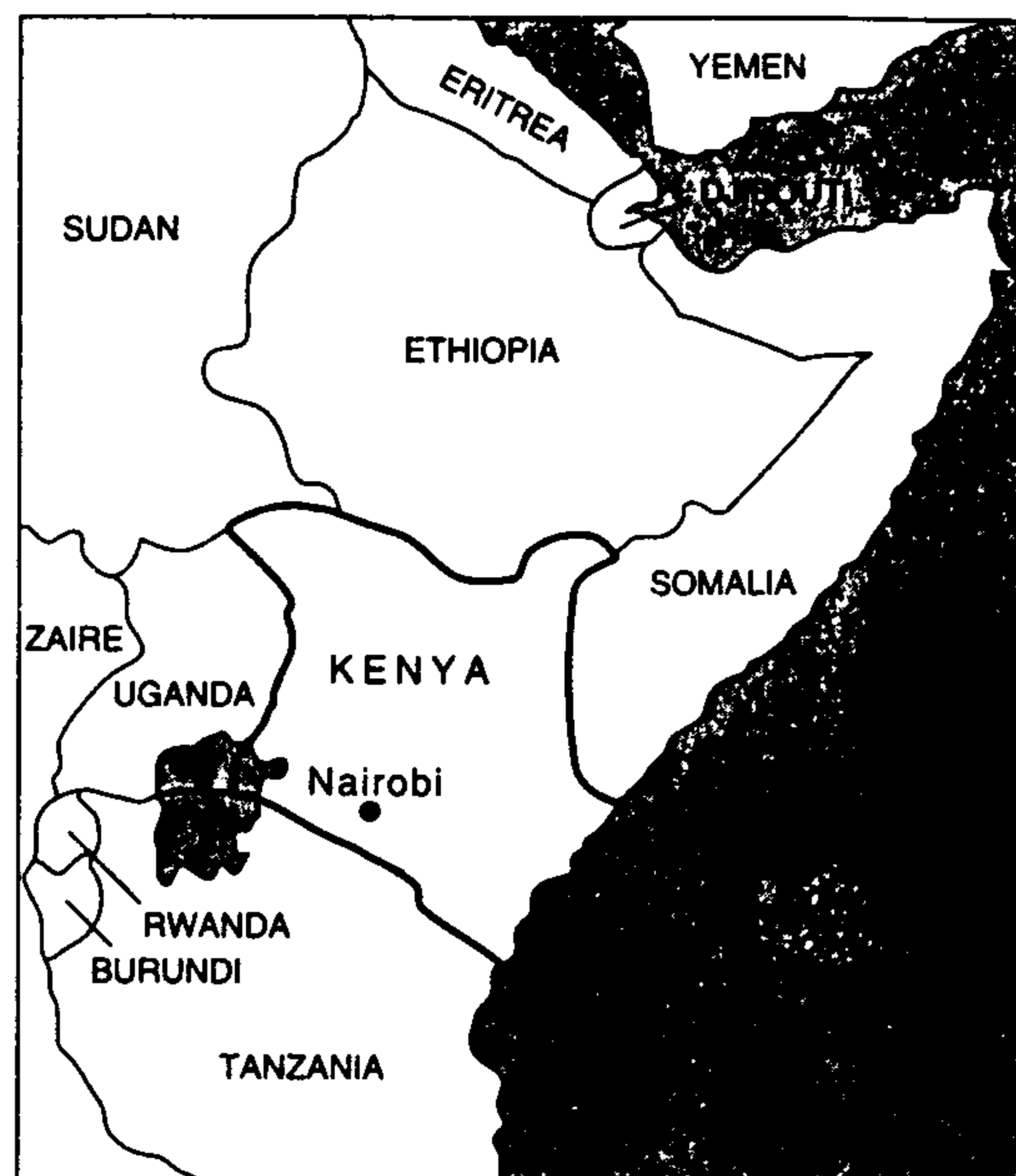
Ежедневное потребление калорий на душу населения — 1973 (1988 г.)

Уровень охвата начальным образованием — 94% (1986 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) — 41% (1985 г.)

Индекс развития человека — 0,37 (низкий) (1990 г.)

Кения, расположенная в Восточной Африке, играет важную роль в политической и экономической жизни континента. Географические и климатические характеристики страны отличаются богатым разнообразием. Полупустыни, расположенные в основном на севере и непригодные для ведения сельского хозяйства, занимают 3/5 территории Кении, поэтому 85% населения проживает в южных районах, где сосредоточена практически вся экономическая деятельность. Быстро растущее население Кении представлено многочисленными племенами и крайне многолико (племена скотоводов и земледельцев, ведущие натуральное хозяйство, фермеры, поставляющие продукцию на рынок, арабы-мусульмане, а также жители Найроби, освоившие современный стиль жизни). По сравнению с дру-



гими странами Африки к югу от Сахары уровень жизни, по крайней мере в крупных городах Кении, достаточно высок. Однако повсеместная бедность, высокая безработица и нарастающее неравенство в доходах определяют наличие резких контрастов в экономике страны. Сельское хозяйство — наиболее важная отрасль. До настоящего времени 88% населения страны проживает в сельской местности, и сельскохозяйственной деятельностью занимается около 3/4 численности рабочей силы.

После завоевания страной в 1963 г. независимости от Великобритании достигнуты существенные успехи в демократизации системы управления, среди которых можно отметить: 1) переход от федеративной к республиканской системе правления, 2) установление президентской формы правления, 3) формирование однопалатной законодательной власти и, наконец, 4) введение однопартийной системы. Кения отличается довольно высокой (в сравнении с другими африканскими странами) политической стабильностью. За три десятилетия суверенного существования в стране сменилось лишь два президента. Однако некогда стабильная и процветающая страна в 1992 г. испытала волну политических переворотов и этнических конфликтов, вызванных непопулярным однопартийным режимом, коррумпированностью

государственного аппарата и ухудшавшейся экономической ситуацией.

В первое десятилетие независимости достаточно высокие темпы роста ВВП (7%) обеспечивались за счет экспансионистской экономической политики, характеризовавшейся крупными государственными инвестициями, поддержкой мелких сельскохозяйственных производителей, а также стимулированием частных (национальных и иностранных) инвестиций в промышленный сектор. Некоторое снижение годовых темпов роста ВВП (до 5%) в последующее семилетие (1973—1980 гг.) объяснялось нефтяным кризисом. Однако помимо роста цен на нефть в замедлении темпов экономического роста сыграла роль нехватка внутренних сбережений и инвестиций. Различные меры, предпринимавшиеся в этот период для стимулирования промышленного развития, негативно повлияли на развитие сельскохозяйственного сектора, что выразилось в снижении цен на сельскохозяйственную продукцию, падении объема производства и снижении уровня доходов фермеров. Обнищание крестьянства усиливало миграционные потоки в Найроби, уже перенаселенный к тому времени, что, естественно, привело к дальнейшему повышению уровня городской безработицы. Высокий уровень рождаемости наряду со стабильно понижающимся показателем смертности (в основном за счет снижения младенческой смертности) привел к тому, что к 1988 г. темпы роста населения в Кении стали самыми высокими в мире — 4,1%.

В 1980—1985 гг. сохранилась тенденция к снижению темпов роста ВВП, и годовые темпы роста составляли в среднем 2,6%. В этот период значительный ущерб промышленному развитию был нанесен политическими событиями 1982 г. и жестокой засухой 1984 г. Возросли ставки процента, а уровень заработной платы как в государственном, так и в частном секторах снизился. Меры по сокращению бюджетного дефицита и дефицита торгового баланса за счет сокращения ассигнований на цели развития и уменьшения объема импорта привели к дальнейшему замедлению темпов роста экономики. К 1990 г. доход на душу населения в Кении снизился по сравнению с 1980 г. на 9%: с 410 долл. до 370 долл.

Сельское хозяйство, на долю которого приходится 28% ВВП, является основой экономики Кении. Учитывая значимость этого сектора экономики, правительство страны разработало несколько программ с целью его поддержки. В частности, две из упомянутых программ предусматривали установление достаточно высокого уровня цен на сельскохозяйственную продукцию и увеличение поставок минеральных и химических удобрений. Основными экспортными культурами Кении являются кофе, чай, сизаль, орехи кешью, перетрум и продукция садоводства. Традиционно ключевые позиции в экспорте страны занимал кофе. Однако в результате снижения цен мирового рынка на кофе в 1987 г. лидирующие позиции занял туризм.

Хотя Кения — преимущественно аграрная страна, но в промышленном отношении она наиболее развита среди восточно-африканских стран. В 1987 г. на долю промышленного сектора (как частного, так и государственного) приходилось 13,7% ВВП. Наибольшее развитие получили такие отрасли промышленности, как производство продуктов питания и напитков, табачная, текстильная, обувная, химическая, бумажная промышленность, а также выпуск цемента и металлопродукции.

В 90-х гг. руководству Кении предстоит решать множество проблем, среди которых стагнирующая национальная экономика, растущая политическая нестабильность, огромный дефицит государственного бюджета, высокий уровень безработицы, а также состояние платежного баланса. Однако главной проблемой Кении остаются высокие темпы роста населения. Рост рождаемости и падение уровня смертности в 70 — 80-х гг. привели к тому, что в настоящее время возраст половины населения страны не превышает 15 лет. Его содержание ложится тяжким бременем на трудоспособное население страны.

Принимая во внимание тот факт, что уже в настоящее время уровень безработицы в стране составляет 30%, а также высокие темпы роста населения, можно сказать, что в 90-е гг. главной задачей Кении станет обеспечение работой быстро растущей национальной армии труда. Однако лишь 10% из общего числа претендентов смогут получить работу в совре-

менном промышленном секторе, остальные будут вынуждены заниматься мелким предпринимательством, искать работу в сельском хозяйстве, где их шансы также невелики, а уровень зарплаты низок, или пополнить ряды безработных.

Помимо проблемы занятости Кения вынуждена искать способы, как ей прокормить растущее население. Лишь 20% земли пригодна для обработки, что предполагает в сложившихся условиях необходимость возрастания продуктивности сельского хозяйства. К сожалению, увеличение производства продуктов питания сдерживается неблагоприятным действием следующих факторов: раздробленностью земельных владений, усиливающейся деградацией окружающей среды, высокой стоимостью ресурсов в сельскохозяйственном производстве (кроме земли и труда) и, наконец, неэффективным и нерациональным вмешательством государства в процессы закупки и продажи сельскохозяйственной продукции, а также ценообразования на нее.

Хотя правительство Кении предполагало, что уровень дефицита государственного бюджета не будет превышать 3,8% ВВП, он достиг в 1986—1987 финансовом году 5% ВВП. Преодоление бюджетного дефицита — еще одна из задач, которую предстоит решать Кении в текущем десятилетии. В связи с распадом Восточно-Африканского сообщества произошло некоторое сокращение темпов промышленного развития, что сразу же сказалось на налоговых поступлениях в государственную казну. Чтобы компенсировать нехватку внутренних сбережений, Кения была вынуждена обратиться к внешним источникам финансирования, включая использование иностранной помощи в виде грантов от стран Запада. Некогда благополучные государственные предприятия, опекаемые государством, оказались в крайне тяжелой ситуации, что потребовало дополнительных правительственных ассигнований и соответственно усугубило проблему дефицита государственного бюджета. Для покрытия собственных расходов Кения была вынуждена, помимо получения иностранной помощи, заимствовать средства у международных банков. В 1987 г. объем государствен-

ных займов в международной банковской системе возрос на 30%, что привело к увеличению денежной массы на 21%. Подобное увеличение денежной массы способствовало росту инфляции и затрудняло последующий доступ на рынок международного кредита. В 1990 г. не произошло улучшения состояния государственного бюджета Кении. Увеличение набора в университеты страны и сохранение высокой численности государственных служащих в различных министерствах наряду с ростом цен на нефть и повышением заработной платы не позволили правительству уменьшить дефицит государственного бюджета и снизить темп инфляции, оставшийся на уровне 1987 г. (10%).

Хронический характер приняла в Кении проблема платежного баланса. Снижение цен мирового рынка на товары национального экспорта и повышение цен на импортируемые страной товары вызвали угрозу дефицита торгового баланса. Мировой спрос на кофе, являющийся основным экспортным товаром Кении, по-прежнему ниже его предложения, и страна не может воспользоваться сравнительными преимуществами в производстве этого товара. На мировом рынке чая, являющегося другим важнейшим экспортным товаром страны, также сложная обстановка. В 1987 г. Пакистан — второй крупнейший импортер кенийского чая, резко сократил объем закупок. Сокращение спроса наряду с общим перенасыщением мирового рынка чая привело к падению цен и на этот экспортный товар. Все это вместе с ростом цен на нефть, представляющую важнейшую товарную позицию национального импорта, привело к обострению проблемы дефицита иностранной валюты.

В попытках решить сложные проблемы правительство в 90-х гг. приступило к осуществлению программы структурной перестройки национальной экономики, целью которой является достижение более высоких темпов роста ВВП. Задержка в предоставлении западными странами иностранной помощи на общую сумму 600 млн. долл. вынудило правительство Кении принять решение об ограничении участия в деятельности частных предпринимателей и выставить на продажу свою долю в капитале 207 компаний. Кроме того, оно



предприняло меры по оживлению сельскохозяйственного сектора путем установления более адекватных цен на производимую в нем продукцию, а также сокращению государственных расходов. Однако структурная перестройка экономики требует достаточно долгого времени, в связи с чем возникает вопрос,

сможет ли политическая и экономическая система в этот период противостоять ухудшению жизненных условий населения страны. К тому же общественный протест против ограничения демократии в июле 1990 г. и межэтнический конфликт 1992 г. могут стать предвестниками будущих политических волнений.

## Термины и понятия

“Утечка умов”

Накопление капитала

Увеличение продуктивности капитала в результате технического прогресса

Капиталосберегающий технический прогресс

Основной капитал

Экономический рост

Экономическое планирование

Свободная торговля

Инфраструктура

Повышающий производительность труда технологический прогресс

Трудосберегающий технологический прогресс

Приверженность модернизации

Кривая производственных возможностей

Рационализм

Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР)

Технологический прогресс

Условия торговли

## Вопросы для обсуждения

1. Как можно описать процесс экономического роста с помощью кривой производственных возможностей  $P-P$ ? В чем главные источники роста, и как их можно показать на графике производственных возможностей?
2. Каковы согласно историческому опыту основные долгосрочные факторы роста в развитых странах? Назовите их.
3. Какова роль исторического опыта для экономического роста в современных странах Третьего мира? Насколько важны различия в стартовых условиях? Приведите примеры отличий этих стартовых условий на опыте нынешних развитых стран, с жизнью которых вы знакомы.
4. Как вы понимаете фразу “социальные и институциональные реформы столь же необходимы для роста, как и научно-технические нововведения”?
5. Почему экономический рост очень быстро охватил в XIX и начале XX вв. всю группу нынешних развитых стран, но не получил сегодня такого же распространения в Третьем мире?

## Примечания

1. Математически это можно изобразить через стандартную неоклассическую производственную функцию типа  $Y = f(L, K, t)$ , где  $Y$  — национальный продукт,  $L$  — труд,  $K$  — капитал и  $t$  — фактор технического прогресса. Об эволюции неоклассической теории роста можно прочитать в Nicholas Stern, "The determinants of growth", *Economic Journal* 101 (January 1991).
2. Simon Kuznets, "Modern economic growth: Findings and reflections", Nobel lecture delivered in Stockholm, Sweden, December 1971, and published in the *American Economic Review* 63 (September 1973). Значительная часть информации и анализа в данной главе базируется на этой основополагающей работе Кузнецца.
3. Gunnar Myrdal, *Asian Drama* (New York: Pantheon, 1968), pp. 57—69.
4. Jawaharlal Nehru, "Strategy of the Third Plan", in *Problems in the Third Plan: A Critical Miscellany* (New Delhi: Ministry of Information and Broadcasting, Government of India, 1961), p. 46.
5. Brinley Thomas, *Migration and Economic Growth* (London: Cambridge University Press, 1954), p. viii.
6. Вопросам эмиграции из стран Средиземноморья в Западную Европу посвящена работа W.R. Böhnung, "Some thoughts on emigration from the Mediterranean area", *International Labour Review* 14 (1975).
7. United Nations Development Program, *Human Development Report*, 1992 (New York: Oxford University Press, 1992), p.57.
8. Gunnar Myrdal, *The Challenge of World Poverty* (New York: Pantheon, 1970), pp. 30—31.

## Рекомендуемая литература

Блестящим исследованием по истории экономического роста является двухтомная работа Нобелевского лауреата Саймона Кузнецца *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread* (New Haven Conn.; Yale University Press, 1966) and *Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971); кратко взгляды С. Кузнецца изложены в "Modern economic growth: Findings and reflections", *American Economic Review* 63 (September 1973); см. также Barry E. Supple (ed.), *The Experience of Economic Growth* (New York: Random House, 1963), где дан сравнительный анализ истории роста группы развитых стран. Классической работой по теории роста в Третьем мире является W. Arthur Lewis's *Theory of Economic Growth* (London: Unwin, 1955).

Серьезной критике применение опыта развитых стран к развивающемуся миру подвергнуто Гуннаром Мюрдалем в работах *The Challenge of World Poverty* (New York: Pantheon, 1970), ch. 2, *Asian Drama* (New York: Pantheon 1968), ch. 14. См. также Louis Lefebvre "On the paradigm for economic development", *World Development* 2 (January 1974), Keith Griffin, "Underdevelopment in history" в Charles Wilber (ed.), *The Political Economy of Development and Underdevelopment* (New York: Random House, 1979), chap. 6. Несколько иная точка зрения (о позитивном значении опыта развитых стран) изложена у Andrew J. Youngson (ed.), *Economic Development in the Long Run* (New York: St. Martin's Press, 1973), Lloyd G. Reynolds, "The spread of economic growth to the Third World", *Journal of Economic Literature* 21 (September, 1983).

## I. Сравнительное страновое исследование

### Корея и Аргентина

#### Четыре различных подхода к проблеме развития

Подготовлено Стивенем С. Смитом

Более внимательный взгляд на экономическую историю Кореи и Аргентины подтверждает вывод о том, что каждая из четырех концепций развития — модель стадий роста, структуралистский подход, теория зависимого развития и неоклассический подход — содержит важные идеи и положения о сущности процесса и политики развития. Выбор Южной Кореи и Аргентины удачен, так как позволяет осуществить корректный сравнительный анализ. Обе страны относятся к средним по численности населения (32 млн. человек в Аргентине и 43 млн. — в Южной Корее) и по показателю подушевого дохода. Интересно отметить, что в настоящее время показатель подушевого дохода в Южной Корее более чем в два раза превышает аналогичный показатель для Аргентины, тогда как 20 лет назад ситуация была прямо противоположной.

### Южная Корея

#### Модель стадий роста

Пример Южной Кореи, хотя и с определенной степенью условности, подтверждает идеи сторонников модели стадийного роста. В последние годы показатель доли инвестиций в национальном доходе был одним из самых высоких в мире, и именно это объясняет быстрый рост ее экономики. Чтобы получить представление о том, насколько стремительным был этот рост, нам необходимо вспомнить, что в работе У. Ростоу "*Стадии экономи-*

*ческого роста*" Южная Корея даже не упоминается. В 1960 г., когда вышла в свет эта книга, в стране имелись лишь отдельные условия, необходимые для осуществления рывка. За последующие 25 лет ежегодный прирост валовых внутренних инвестиций превышал 14%, но их доля в ВВП составляла 15%, что было ниже уровня, необходимого для перехода к стадии рывка, к 1990 г. этот показатель резко увеличился и составил 37%. В настоящее время Южная Корея достигла позиции, которая по классификации У. Ростоу соответствует середине пути к стадии зрелости (освоение существующих современных технологий).

У. Ростоу считал, что для достижения стадии зрелости необходимо примерно 60 лет с момента осуществления рывка, однако он никогда не отрицал возможности возникновения уникальной ситуации в национальной экономике, при которой переход от традиционной к передовой технологии может осуществиться гораздо быстрее. Несомненно, чем выше производительность, тем быстрее может происходить рост дохода с момента достижения страной стадии рывка. Так, Великобритания добилась удвоения подушевого дохода только через 60 лет после начала промышленной революции; США удалось сделать это через 45 лет, а в Южной Корее задача была решена за десятилетие (1966—1977 гг.). Трудно поверить, но китайская провинция Гуандун преодолела этот путь менее чем за пять лет. Степень интегрированности в мировую экономическую систему посредством экспорта и импорта новых товаров такова, что Южная Корея, несомненно, удовлетворяет критерию зре-

лости. Тот факт, что У. Ростоу в качестве иллюстрации рывка взял пример Индии, а не Южной Кореи, свидетельствует об ограниченных возможностях теории стадий роста в области предсказания будущего. Тем не менее история развития Кореи дает определенное подтверждение ее значимости.

### *Структуралистский подход*

Опыт Южной Кореи также подтверждает некоторые положения структуралистских моделей. В частности, развитие страны на протяжении жизни одного поколения характеризовалось быстрым ростом производительности в сельском хозяйстве, перетоком рабочей силы из сельскохозяйственного в промышленный сектор, устойчивым ростом основных фондов, образовательного уровня и квалификации трудовых ресурсов, а также снижением показателя рождаемости. Отмеченные изменения происходили в период, когда годовые темпы роста дохода на душу населения превышали 7% (1965—1990 гг.). Преобразования коснулись и сельского хозяйства: в конце 40-х и в 50-е гг. в Южной Корее проводилась радикальная земельная реформа. Экономический рост, связанный с резким увеличением числа занятых в промышленности за счет перетока части населения из сельского хозяйства, является прямым подтверждением модели развития, предложенной Льюисом. Примерно после 1970 г. начался быстрый рост производительности труда и в сельском хозяйстве, отчасти объяснявшийся успешным осуществлением комплексной программы развития сельскохозяйственных районов.

### *Теория зависимого развития*

Пример Южной Кореи подвергает серьезному сомнению универсальность теории зависимого развития. В данном случае мы имеем бедную страну, тесно связанную с мировым хозяйством. В прошлом она сильно зависела от

внешних воздействий, поскольку до 1945 г. была колонией Японии, а позднее ее защита от Северной Кореи полностью зависела от поддержки США. В 50-е годы помощь США составляла значительную часть бюджета Южной Кореи, экспортно-импортные операции были в основном ориентированы на промышленно развитые страны, особенно на США и Японию. Таким образом, характер экономического развития в значительной степени определялся возможностями экспорта товаров в развитые страны, что в соответствии с постулатами теории зависимого развития должно было бы приводить к замедлению развития страны. Тем не менее в настоящее время общепризнанно, что Южная Корея является кандидатом №1 на получение статуса промышленно развитой страны (ее доход на душу населения почти сравнялся с Грецией и равен почти половине дохода жителя Новой Зеландии). Сторонники теории зависимого развития могут утверждать, что Южная Корея является исключением из правила, поскольку, во-первых, она получала значительную помощь из-за рубежа и, во-вторых, индустриальные страны были заинтересованы в ее быстром развитии в качестве бастиона в борьбе с коммунизмом. Правительство Кореи к тому же проводило политику, которая не могла не приветствоваться представителями школы зависимого развития, включающую активную промышленную политику, жесткое ограничение роли ТНК и крайне решительные шаги по созданию национального промышленного потенциала. Финансирование масштабных инвестиций осуществлялось в большей степени путем заимствований, а не за счет привлечения в экономику прямых иностранных инвестиций. Очень важное значение для национальной экономики имело осуществление земельной реформы (одной из наиболее радикальных в развивающихся странах) и программы первоочередного развития системы школьного образования (в противовес университетскому). Однако все это не объясняет, как подобная политика помогла стране преодолеть "барьер зависимости" уже на начальном этапе.

А слишком большое число исключений свидетельствует обычно о том, что данная теория не полностью отражает реальность.

### ***Неоклассическая контрреволюция***

В той же степени опыт развития Южной Кореи опровергает и постулаты неоклассической теории. Хотя некоторые ее представители утверждают, что развитие Южной Кореи вписывается в постулаты неоклассической школы, многие исследователи обращают внимание на крайне интервенционистскую политику в национальной экономике и во внешней торговле. Правительство широко применяло плановые методы, активно используя весь арсенал средств налогового регулирования, чтобы заставить фирмы выполнять директивы правительства и сотрудничать с ним. Оно также занималось разработкой экспортной стратегии для каждой отдельно взятой фирмы, осуществляло координацию усилий различных отраслей экономики для повышения уровня технологии и осуществляло контроль за лицензионной политикой в области получения иностранной технологии. Кроме того, государство использовало свое монопольное положение для достижения оптимальных условий сотрудничества с конкурирующими ТНК, побуждало фирмы наращивать сравнительные (динамические) преимущества. Цель подобной политики — устранение провалов рынков технологии и квалифицированной рабочей силы. Необходимо отметить, что в этой области государственная политика практически не имела срывов, что, несомненно, свидетельствует о высокой степени реагирования национальных фирм на систему мер экономического стимулирования со стороны государства.

### **Аргентина**

По отношению к Аргентине применение моделей стадий роста и различных моделей развития мало что дает для понимания ее экономической истории. Закономерности ее

развития лучше разъясняют теории зависимого развития и неоклассической контрреволюции.

### ***Модель стадий роста***

Экономическая история Аргентины в значительной степени опровергает модель стадий роста. У. Росту определял стадию рывка как "промежуток времени, в течение которого разрушаются старые экономические формы и устраняются, наконец, все препятствия на пути устойчивого роста... Рост становится нормальным состоянием экономики." В 1870 г. Аргентина занимала 11-е место в мире по уровню национального дохода на душу населения, опередив Германию; сегодня она даже не входит в первые пятьдесят стран. У. Росту считал, что решающим в определении стадии развития экономики является уровень технологии, а не доход на душу населения, поэтому он полагал, что в течение достаточно длительного периода времени, вплоть до 1914 г., в Аргентине шла подготовка условий для рывка. Это позволило ему сделать вывод о том, что "в известном смысле" страна вошла в стадию рывка во время Первой мировой войны и "... в середине 1930-х годов действительно начался длительный рывок, который в целом к настоящему времени (1960 г.) можно считать успешным". Далее он заключает: "... в Латинской Америке стадия рывка была полностью пройдена лишь в Мексике и Аргентине". У. Росту объясняет наличие условий для рывка еще до момента вхождения страны в эту стадию развития тем фактом, что в течение длительного времени в нее притекал огромный объем иностранного капитала, однако при этом не отмечалось роста внутренних сбережений. Заметим, однако, что до недавнего времени Южная Корея также являлась крупным заемщиком иностранного капитала. При этом Аргентина, безусловно, отвечает критерию У. Росту в отношении быстрого развития промышленного сектора.

Однако обратимся к экономической истории Аргентины после того, как У. Росту из-

брал ее в качестве образца для подтверждения своей теории. По данным Всемирного банка, в период с 1965 по 1990 гг. Аргентина имела *отрицательные* показатели экономического роста, а в 1980-х гг. объем внутренних инвестиций сократился на 8,3%, что опустило страну ниже инвестиционного порога, необходимого для стадии рывка. Аргентина, как и многие другие страны Латинской Америки и Африки в 1970—1980 гг., подтвердила феномен обратимости экономического прогресса и возможность прекращения казалось бы устойчивого роста.

### **Структуралистский подход**

В экономической истории Аргентины можно отыскать много моментов, характерных для структуралистского подхода к развитию. По мере возрастания производительности сельскохозяйственного сектора отмечался (хотя и медленный) рост занятости в промышленности и урбанизации, снижалась рождаемость и т.п. Однако наличие многих показателей развития, типичных для структуралистского подхода, даже в условиях стагнации жизненного уровня свидетельствует о несовершенстве теории, придающей слишком большое значение отдельным показателям и не учитывающей в должной мере их взаимосвязи.

### **Теория зависимого развития**

В противоположность Южной Корее экономические реалии Аргентины в определенной степени подтверждают постулаты теории зависимого развития. Страна сильно зависела от экспорта сырья, а реальные цены на эту группу товаров упали по отношению к ценам на импортные товары. Значительную роль в экономике играли транснациональные корпорации, и Аргентина оказалась не в состоянии создать жизнеспособный национальный промышленный сектор, ориентированный на экспорт, поскольку была вынуждена полно-

стью подчиниться жестким требованиям программ структурной адаптации, осуществить продажу государственных предприятий иностранным компаниям, а также следовать ряду других ограничений. Сторонники теории зависимого развития с полным основанием могут утверждать, что страна стала жертвой экономических интересов промышленно развитых стран, чьим требованиям она оказалась не в состоянии противостоять. Особенно велика зависимость Аргентины от британских и американских транснациональных корпораций.

### **Неоклассическая контрреволюция**

Развитие Аргентины подтверждает правильность ряда положений теории неоклассической контрреволюции, в частности, об ошибочном введении различных ограничений экономической деятельности, неэффективном государственном предпринимательстве, предубеждении против экспортоориентированного производства и пагубных последствиях бюрократического засилья. Все это наносит ущерб развитию промышленности и предпринимательству в целом. Политика государства, последовательно поддерживающего интересы привилегированных классов, а не приоритеты национального развития, имеет своим следствием провалы, которые, как правило, оказываются намного тяжелее, чем провалы, вызванные сбоями рыночного механизма. В начале 1990-х гг. появились признаки того, что либерализация национальной экономики и осуществление программы приватизации способствуют возобновлению роста в Аргентине.

### **Заключение**

Если экономическая история Южной Кореи опровергает положения как теории зависимого развития, так и неоклассической теории, то опыт Аргентины, наоборот, подтверждает постулаты указанных направлений экономической теории. Путь Южной Кореи свидетельствует о правильности модели стадий рос-

та и структуралистского подхода к проблемам развития, тогда как реалии Аргентины ставят под сомнение универсальную значимость этих двух направлений экономической мысли. Представляется, что каждое из четырех рассмотренных выше направлений экономической теории внесло важный вклад в наше понимание проблем развития и дало возможность оценить перспективы экономического роста Аргентины и Южной Кореи.

### ***Использованная литература***

W.W. Rostow, *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto* (London: Cambridge University Press, 1960); различные выпуски *Financial Times* и *Washington Post*, World Bank, *Korea: Managing the Industrial Transition* (Washington, D. C.: World Bank, 1987); а также другие издания Всемирного банка; Michael Porter, *Competitive Advantage of Nations* (New York: Free Press, 1990); Lester Thurow, *Head to Head* (New York: Morrow, 1992).

\*\*\*  
ЧАСТЬ

**II**



**Внутренние проблемы  
и политика**





## Г Л А В А

# 5



## Рост, бедность и распределение дохода

*Ни одно общество не может быть процветающим и счастливым в целом, пока большая его часть остается бедной и несчастной.*

Адам Смит, 1776

*Общество, которое не ориентировано на справедливость и не стремится к этому, подвергает опасности свое будущее.*

Иоанн Павел II, 1980, Бразилия

*Первейшая задача развития — уничтожение бедности.*

Всемирный банк, Доклад о развитии мира, 1992

### Противоречия роста

70-е годы характеризуются существенными изменениями в общественном и индивидуальном понимании смысла экономического развития. Как богатые, так и бедные страны все больше разочаровываются в идее неустанного стремления к росту как основной экономической цели общества. В развитых странах приоритетом становится забота о повышении качества жизни, главным образом, в форме движения в защиту окружающей среды. Недовольство вызывают такие последствия индустриального роста, как загрязнение воздуха и воды, истощение природных ресурсов, уничтожение природных ландшафтов. В 1972 г. при поддержке Римского клуба была опубликована книга "*Пределы роста*", которая документально подтвердила факт, впервые обнаруженный Т.Мальтусом и Д.Рикардо в начале XIX в. Суть его заключается в следующем: ограниченные ресурсы Земли не в состоянии поддерживать постоянно растущие темпы экономического роста без глобальных экономических и социальных катастроф. Несмотря на логические ошибки и многие сомнительные предположения, книга была издана и вызвала большой интерес.

В слаборазвитых странах основное внимание сконцентрировано на проблеме роста, а не на распределении дохода. Очевидно, что развитие требует увеличения ВВП и ускорения темпов экономического роста. Основной вопрос, однако, состоит не только в том,

как добиться роста ВВП, но и в том, кто его источник и кому достанутся его плоды — меньшинству или большинству. Если только богатым, что весьма вероятно, то бедность и неравенство будут возрастать. Если большинству, то все слои населения получат существенные выгоды, и плоды экономического роста будут поделены более справедливо.<sup>1</sup>

Многие страны Третьего мира, имеющие относительно высокие темпы роста, начали осознавать, что экономический рост сам по себе не приносит значительной пользы бедным. Для сотен миллионов людей в Африке, Азии и Латинской Америке уровень жизни застыл на месте, а в некоторых странах даже снизился в реальном измерении. В городах и сельской местности выросла доля безработных и увеличилось количество людей, занятых неполный рабочий день. Распределение дохода становится все менее справедливым с каждым годом. Многие люди почувствовали, что быстрый экономический рост неспособен уничтожить или хотя бы сократить уровень абсолютного обнищания.

Рост ВВП перестал рассматриваться как основная цель экономической деятельности многими в развивающихся и развитых странах, что вывело в 70-х годах проблемы бедности и неравенства на передний план. Хотя возрождение неоклассической традиции в экономике в начале 80-х годов вновь акцентирует внимание на росте, проблема бедности не только сохранилась, но и продолжает обостряться. Экономика стран Третьего мира, особенно Латинской Америки и государств, расположенных южнее Сахары, начала разрушаться под давлением долгового бремени (см. гл. 13), голода и жесткости правительственных программ, сказывающихся главным образом на бедных слоях населения. Пакистанец Махбуб-эль-Хак отразил мнение многих экономистов стран Третьего мира, когда утверждал, что "мы научились заботиться о ВВП, поскольку считали, что одновременно заботимся о бедных. Давайте поменяем местами эти понятия и начнем заботиться о бедных, поскольку это одновременно забота и о ВВП"<sup>1</sup>.

Поскольку уничтожение бедности и возрастающего неравенства доходов является корнем проблем развития и фактически определяет для многих людей основную цель экономической политики, мы начинаем часть II книги с анализа природы бедности и неравенства в Третьем мире.

Хотя в основном наше внимание будет сконцентрировано на неравенстве в распределении доходов и богатства, важно помнить, что это лишь небольшая часть более широкой проблемы неравенства в развивающемся мире. Не менее важное значение имеют проблемы неравенства в распределении власти, общественного статуса, условий работы, свободы выбора и многие другие. Однако они относятся скорее ко второму и третьему компонентам развития, связанным с достоинством личности и свободой выбора. Но как и в большинстве общественных отношений, невозможно полностью отделить экономические проявления неравенства от неэкономических. Каждый фактор воздействует на другие, а причины и следствия часто меняются местами.

Наш подход к решению проблем остается таким же, как и во введении к частям II и III книги. Во-первых, мы определим природу бедности и неравенства в доходах и рассмотрим имеющиеся данные по различным странам Третьего мира. Затем определим основные цели и задачи политики и выясним, каким образом экономический анализ может помочь решению этих проблем и поиску альтернативных вариантов политических решений, направленных на искоренение бедности и сокращение широко распространенного в странах Третьего мира неравенства в доходах. Глубокое понимание этих двух главных проявлений слаборазвитости послужит основой для последующего анализа проблем роста населения, безработицы, комплексного развития деревни, образования, внешней торговли и иностранной помощи.

Ниже будут рассмотрены пять главных аспектов взаимосвязи между экономическим ростом, распределением дохода и бедностью:

1. Какова степень относительного неравенства в странах Третьего мира и как оно соотносится с масштабами абсолютного обнищания?
2. Кто относится к категории бедных и каковы экономические характеристики этого слоя населения?
3. Что определяет природу экономического роста и кто от него выигрывает?
4. Является ли быстрый экономический рост и более справедливое распределение дохода совместимыми или противоречащими друг другу целями для стран с низким уровнем доходов? Другими словами, достигается ли быстрый экономический рост только за счет более высокой степени неравенства или, наоборот, уменьшение неравенства в доходах может содействовать более высоким темпам экономического роста?
5. Какая политика должна применяться для сокращения масштабов абсолютного обнищания?

## Основные концепции: распределение доходов по размеру и источникам

Попробуем сначала ответить на вопросы 1 и 2, относящиеся к масштабам и характеру неравенства в развивающихся странах. В этом разделе остановимся на размерах распределяемого дохода и проблемах нищеты и определим общие черты их проявления во многих странах Третьего мира.

Экономисты обычно выделяют два основных показателя распределения дохода, используемых для аналитических целей: распределение дохода по абсолютному размеру и функциональное распределение по факторам производства.

### Распределения доходов по размеру

Чаще всего используется экономистами показатель распределения доходов по группам населения, который предполагает соизмерение доходов отдельных лиц (или домашних хозяйств) и определение доли различных групп в общих доходах населения. При этом источник получения доходов не рассматривается. Важно лишь, сколько было получено независимо от того, был ли доход заработан трудом или приобретен благодаря другим источникам, таким, как процент, прибыль, рента, подарки или наследство. Более того, территориальное размещение (сельская местность или город) и профессиональные различия (например, сельское хозяйство, промышленность, сфера обслуживания, торговля) тоже не учитываются. Так, если Мистер X и Мистер Y получили одинаковый личный доход, то оба будут входить в одну и ту же группу независимо от того, что Мистер X работал 15 часов в день на своей ферме, в то время как Мистер Y вообще не работал, а просто получал проценты на наследство.

Экономисты и статистики стремятся свести получателей дохода в группы по критерию его величины. Общеизвестный метод состоит в делении населения на **квантили** и **децили** (пятые и десятые доли от его численности) по мере возрастания размера дохода. После этого определяются доли национального дохода, которые получает каждая из групп. Например, табл. 5.1 показывает гипотетическое, но вполне реалистичное для развивающихся стран распределение дохода.

**ТАБЛИЦА 5.1. Гипотетическое распределение личного дохода по размеру в развивающихся странах**

| Индивидуумы                   | Индивидуальный доход<br>(денежные единицы) | Доля в % от общего<br>дохода |        |
|-------------------------------|--|------------------------------|--------|
|                               |  | квантили                     | децили |
| 1                             | 0,8  |                              | 1,8    |
| 2                             | 1,0  |                              |        |
| 3                             | 1,4  |                              |        |
| 4                             | 1,8  | 5                            | 3,2    |
| 5                             | 1,9  |                              |        |
| 6                             | 2,0  |                              | 3,9    |
| 7                             | 2,4  |                              |        |
| 8                             | 2,7  | 9                            | 5,1    |
| 9                             | 2,8  |                              |        |
| 10                            | 3,0  |                              | 5,8    |
| 11                            | 3,4  |                              |        |
| 12                            | 3,8  | 13                           | 7,2    |
| 13                            | 4,2  |                              |        |
| 14                            | 4,8  |                              | 9,0    |
| 15                            | 5,9  |                              |        |
| 16                            | 7,1  | 22                           | 13,0   |
| 17                            | 10,5                                       |                              |        |
| 18                            | 12,0                                       |                              | 22,5   |
| 19                            | 13,5                                       |                              |        |
| 20                            | 15,0                                       | 51                           | 28,5   |
| Итого (национальный<br>доход) | 100,0                                      | 100                          | 100    |

**Примечание.** Показатель неравенства — отношение 40% населения в верхней части таблицы к 20% в нижней части =  $14/51=0.28$

В таблице 20 индивидуумов (или более точно домохозяйств), представляющих собой все население страны, ранжированы в соответствии с возрастанием ежегодного личного дохода от наименьшего (0,8 единиц) к наивысшему (15,0 единиц).

Общий или национальный доход всех индивидуумов равняется 100 единицам и рассчитывается, как сумма данных, приведенных во второй колонке. В третьей колонке население группируется в квантили по четыре индивидуума в каждой. Первый квантиль — 20% населения с самыми низкими доходами. Эта группа получает только 5% национального дохода. Вторая группа (от 5 до 8) — уже 9%. Таким образом, 40% самых низкодоходных граждан (квантили 1 и 2) получают только 14% общего дохода, в то время как на 20% населения с наивысшими доходами (пятый квантиль) приходится 51%.

Показатель неравенства доходов, который может быть получен из третьей колонки, рассчитывается как отношение доходов 40% населения в верхней части таблицы к 20% в

ее нижней части. Это отношение часто используется как показатель степени неравенства между крайними группами в стране: очень бедными и очень богатыми. В нашем примере степень неравенства 14:51, или приблизительно 1:3,7, или 0,28.

Для более детального анализа распределения дохода в четвертой колонке выделены децили (каждые 10% населения). Видно, что 10% населения с самыми низкими доходами в нашем примере (два наиболее бедных индивидуума) получают только 1,8% общего дохода, а 10% с наивысшими доходами (два наиболее богатых индивидуума) — 28,5%. Если мы хотим подсчитать, сколько получает 5% наиболее обеспеченной части населения, то нам следует поделить все население на 20 равных групп (в нашем примере это будет просто каждый из 20 индивидуумов) и рассчитать в процентном выражении общий доход интересующей нас группы. Из табл. 5.1 видно, что 5% самых богатых граждан страны (двадцатый индивидуум) получают 15% дохода, что больше дохода 40% наименее обеспеченной части населения.

## Кривая Лоренца

Другим общепринятым способом анализа личного дохода в статистике является построение кривой Лоренца<sup>2</sup>. Как это можно сделать, показано на рис. 5.1. Получатели дохода располагаются на горизонтальной оси, но не в абсолютных значениях, а в процентных группах к численности всех получателей дохода. Например, точка 20 показывает 20% наиболее бедной части населения, точка 60—60% населения в нижней части шкалы доходов и конец оси — 100% всего населения. На вертикальной оси откладывается доля общего дохода, получаемая каждой группой. При этом обе оси имеют одинаковую длину. График заключен в квадрат и диагональ проходит из нижнего левого угла квадрата к правому верхнему. На каждой точке диагонали процент полученного дохода *в точности равен* доле его получателей в общем числе граждан. Например, точка посередине диагонали показывает, что 50% дохода распределяется среди 50% населения и т. д.

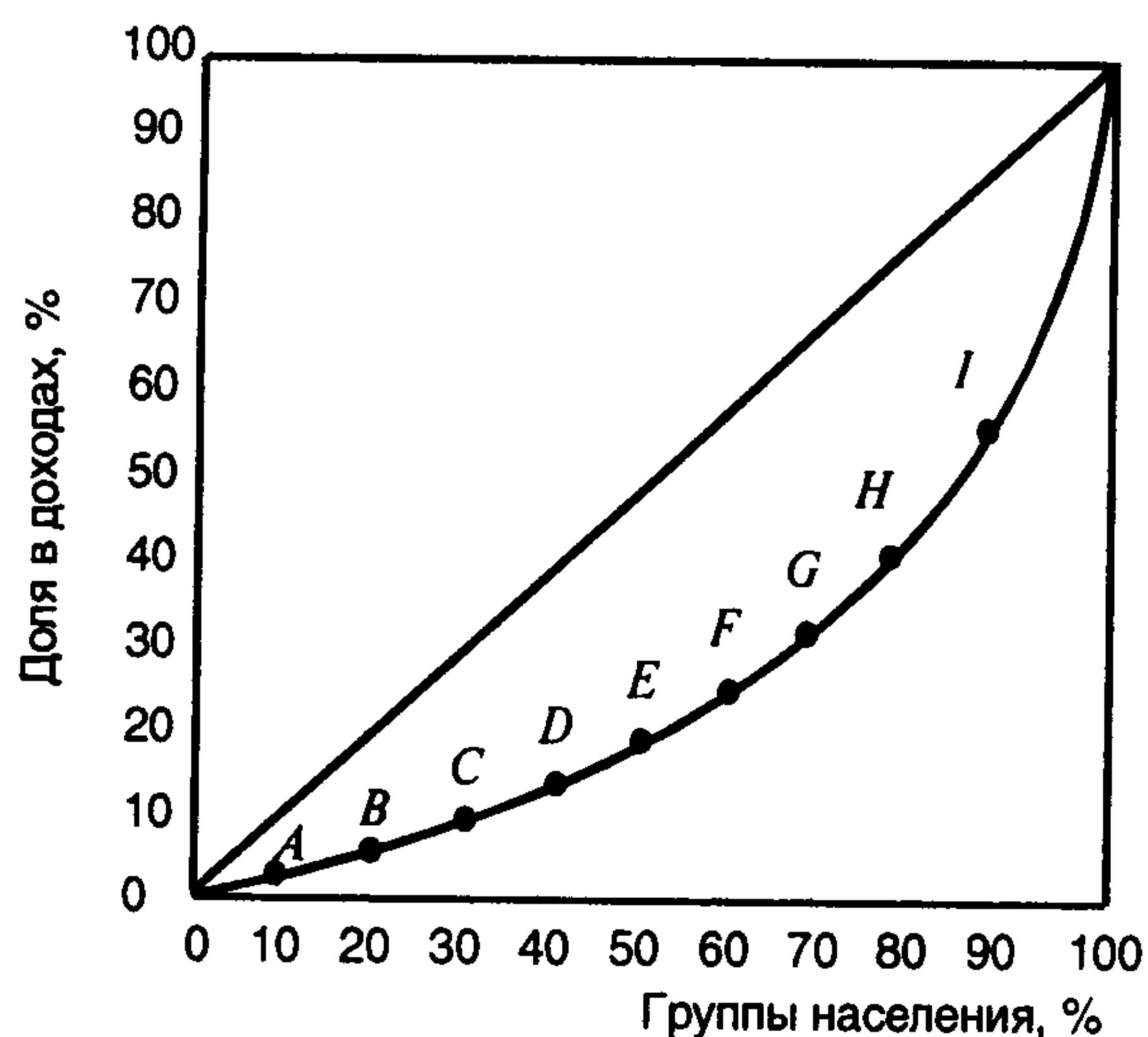


Рис.5.1. Кривая Лоренца

То есть, на рис. 5.1 диагональная линия отражает "идеальное равенство" в распределении дохода по размеру. Каждой процентной группе получателей дохода достается точно такой же по величине процент общего дохода<sup>3</sup>.

Кривая Лоренца показывает *действительное (реальное)* количественное соотношение между долей получателей дохода в населении и процентом общего дохода, который они имеют, скажем, в течение этого года. Построенная на рис. 5.1 кривая Лоренца основана на данных табл. 5.1. Мы делили горизонтальную и вертикальную оси на 10 равных отрезков, каждый из которых соответствует 1 децилю. Точка

А показывает, что 10% наиболее бедной части населения получает только 1,8% общего дохода, а точка В — что на долю 20% населения, находящегося в нижней части шкалы доходов, приходится 5% общего дохода и т. д. Заметим, что 50% населения получает лишь 19,8% общего дохода.

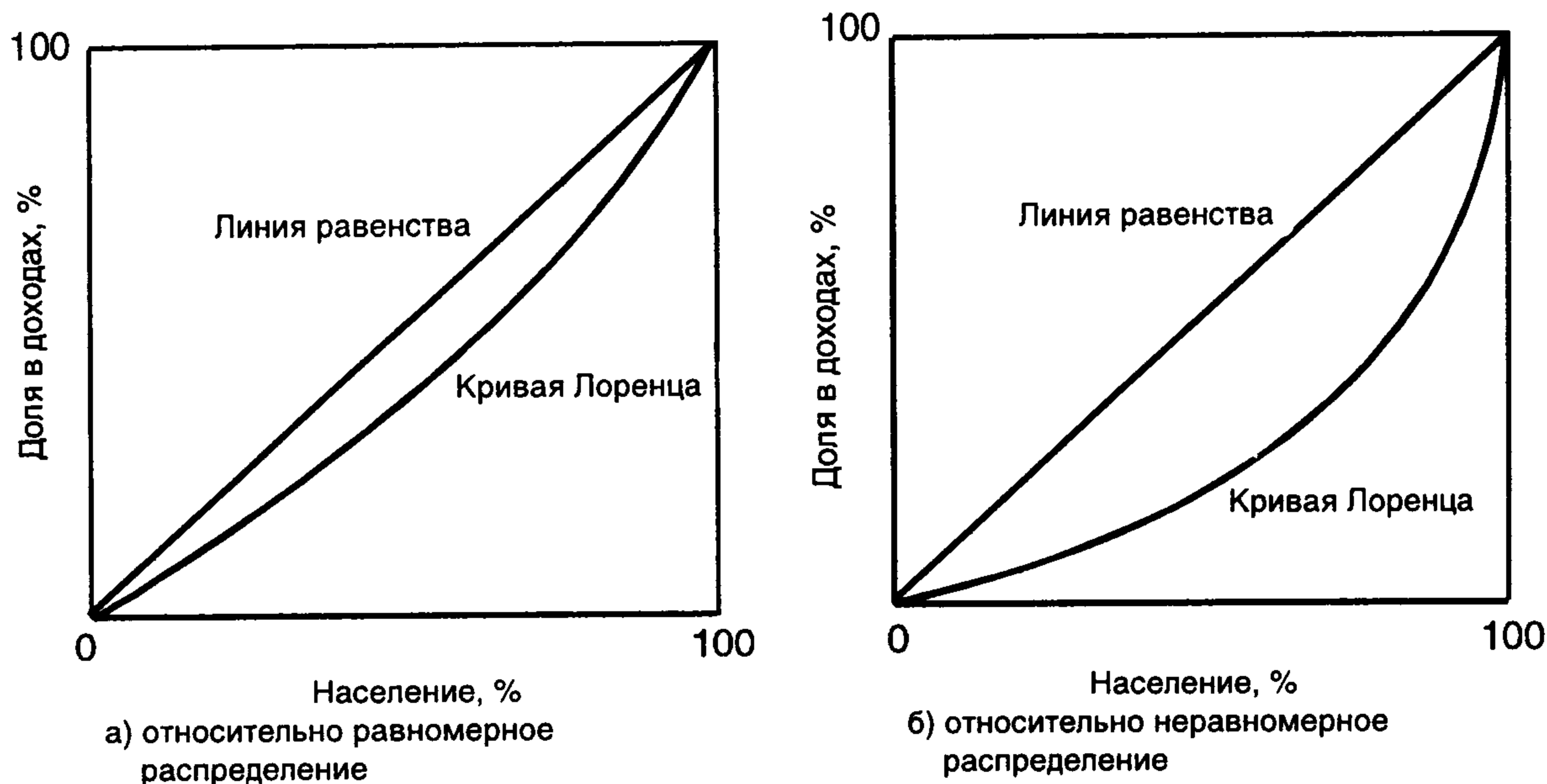


Рис.5.2. Чем больше изогнута кривая Лоренца, тем больше степень неравенства доходов

Чем дальше кривая Лоренца находится от диагональной линии, символизирующей "идеальное равенство", тем с большей степенью неравенства мы сталкиваемся. Крайний случай "абсолютного неравенства" (т.е. ситуация, когда один человек получает весь национальный доход) будет представлен совпадением кривой Лоренца с нижней горизонтальной и правой вертикальной сторонами квадрата. Поскольку нет ни одной страны, где существовало бы либо "абсолютное равенство", либо "абсолютное неравенство" в распределении дохода, то кривая Лоренца всегда расположена правее диагонали, изображенной на рис. 5.1. Чем больше степень неравенства, тем сильнее кривая Лоренца изогнута и расположена ближе к горизонтальной оси. На рис. 5.2 представлены два варианта распределения дохода: а — относительно равномерное его распределение, б — более высокая степень неравномерности. (Объясните, почему кривая Лоренца не может лежать выше или левее диагональной линии?)

### Дуальное развитие и кривая Лоренца: некоторые базовые модели

В своей книге "Бедность, неравенство и развитие" Г.Филдс показывает, как кривая Лоренца может быть использована для анализа трех возможных случаев дуального развития, описанного в модели Льюиса<sup>4</sup>. Он выделяет три типа дуального развития:

1. Модель роста за счет расширения современного сектора при сохранении неизменным уровня заработной платы в обоих секторах. Этот тип развития описан в модели Льюиса (гл. 3). Он примерно соответствует исторической модели роста, характерной для развитых стран Запада и в меньшей степени для Японии, Южной Кореи и Тайваня.
2. Случай, когда рост производства в современном секторе не сопровождается ростом занятости в нем. Отсюда результаты роста распределяются среди весьма ограниченного круга лиц. Занятость и оплата труда в традиционном секторе остаются неизменными. Эта модель свойственна многим странам Латинской Америки и Африки.
3. Модель развития за счет традиционного сектора. Здесь все выгоды от экономического роста приходятся на долю занятых в традиционном секторе. В новых отраслях наблюдается незначительный рост или он отсутствует вовсе. Это модель развития маоистского Китая и некоторых других революционных и социалистических экономик.

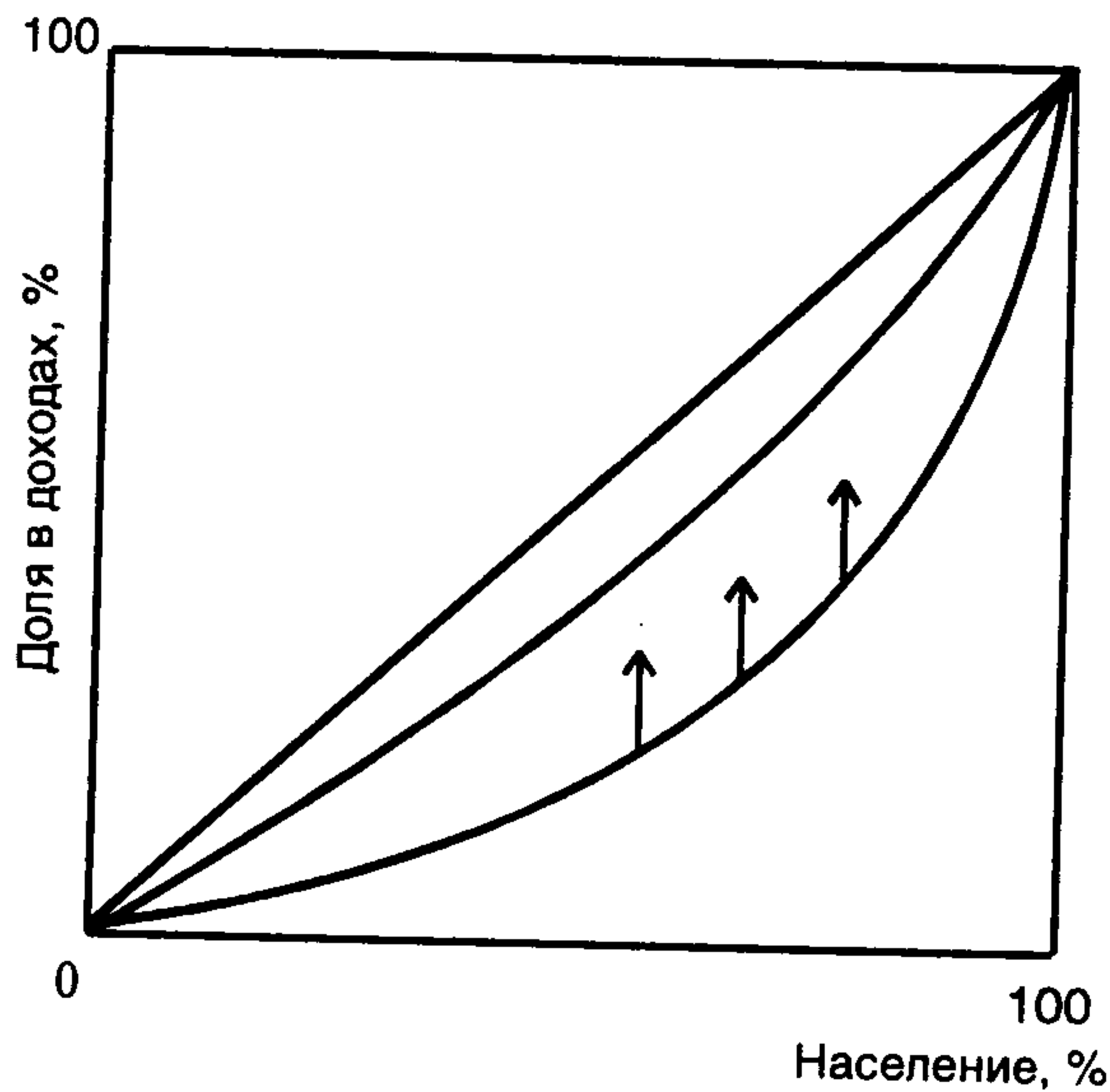


Рис.5.3. Улучшение распределения дохода в результате развития традиционного сектора

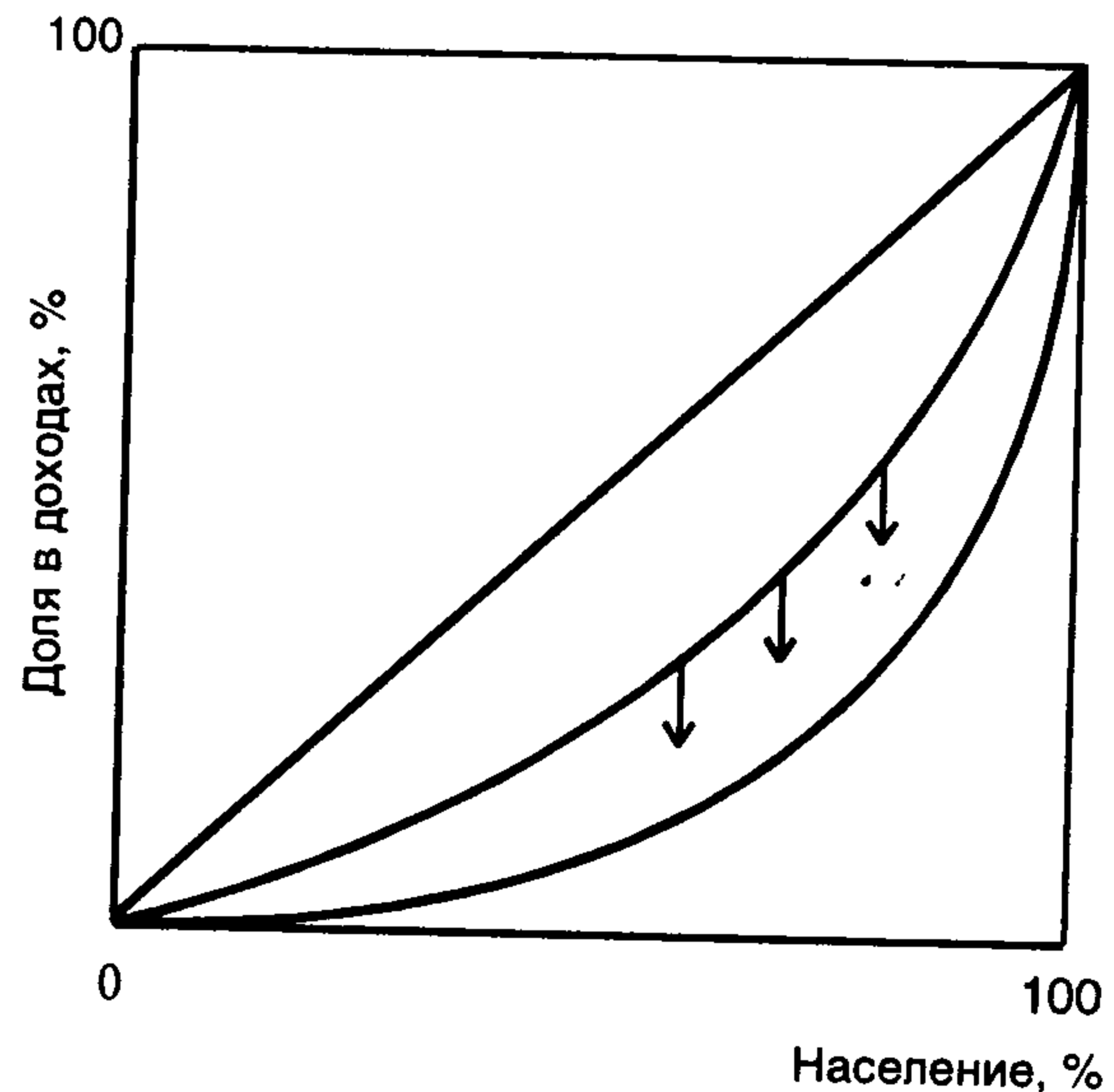


Рис.5.4. Ухудшение распределения дохода в результате развития современного сектора без роста занятости

Применяя кривую Лоренца к перечисленным типам развития, Филдс доказывает обоснованность следующих утверждений:

1. В модели роста за счет развития традиционного сектора результаты роста проявляются в более высоком национальном доходе, *более равномерном* распределении дохода при сравнительно небольшом распространении бедности. В итоге кривая Лоренца сдвигается вверх и располагается ближе к линии абсолютного равенства, как показано на рис. 5.3.
2. В модели роста за счет развития современного сектора без роста занятости национальный доход также увеличивается, но его распределение становится *менее равномерным*. Не наблюдается и никаких позитивных изменений в масштабах бедности. Кривая Лоренца сдвигается вниз дальше от диагонали равенства (рис. 5.4).

3. И наконец, в случае модели роста за счет расширения занятости в современном секторе (модель Льюиса) происходят абсолютный рост доходов и снижение масштабов абсолютного обнищания, но кривая Лоренца проходит таким образом, что точно определить, произошли ли какие-либо изменения в уровне относительного неравенства, невозможно. Филдс показывает, что на ранних стадиях развития возможны увеличение уровня относительного неравенства, а затем его снижение. На рис. 5.5 показана форма соответствующей кривой Лоренца.

Объяснить, почему кривая имеет такой вид, можно, опираясь на следующие утверждения: а) наиболее бедные, остающиеся главным образом в традиционном секторе, получают неизменный по величине доход, но сейчас он составляет значительно меньшую долю возросшего общего дохода. Поэтому новая кривая Лоренца  $L_2$  лежит *ниже* первоначальной  $L_1$  на отрезке, отражающем доходы самой бедной части населения; б) каждый рабочий, занятый в современном секторе, получает точно такой доход в абсолютном исчислении, что и раньше, но сейчас доля наиболее богатой группы уменьшилась. Поэтому новая кривая Лоренца лежит *выше* первоначальной на отрезке, отражающем доходы богатых слоев населения; в) очевидно, что где-то посередине первоначальная и новая кривые Лоренца должны пересечься. В результате достаточно сложно утверждать что-либо определенное в отношении изменения степени неравенства. Все зависит от конкретной ситуации в той или иной стране<sup>5</sup>.

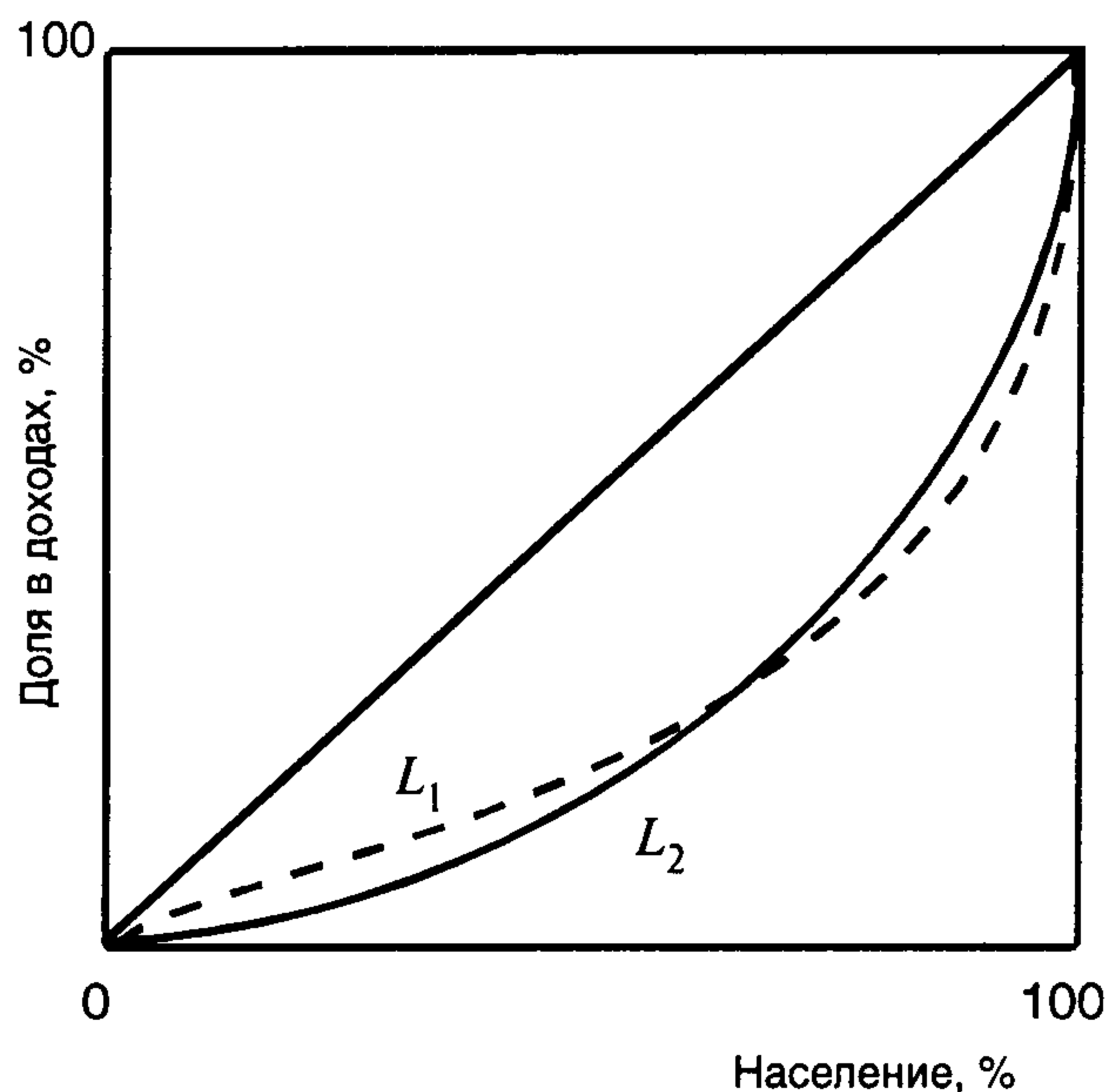


Рис.5.5. Пересекающиеся кривые Лоренца при развитии за счет роста занятости в современном секторе

## Коэффициент Джини и агрегированные показатели неравенства

Главный и наиболее удобный показатель степени относительного неравенства дохода в стране может быть подсчитан путем деления площади между диагональной линией и кривой Лоренца на площадь половины квадрата, в котором лежит данная кривая.

На рис. 5.6 этот показатель представлен как отношение заштрихованной области  $A$  ко всей площади треугольника  $BСD$ . Это отношение называется *коэффициентом концентрации Джини*, или просто *коэффициентом Джини*, названным так по имени итальянского статистика, который впервые вывел его в 1912 г.

Коэффициент Джини представляет собой агрегированный показатель и может изменяться от 0 (абсолютное равенство) до 1 (абсолютное неравенство). В действительности, как мы это скоро увидим, для стран с менее равномерным распределением дохода коэффициент Джини колеблется в пределах от 0,50 до 0,70, а в странах с относительно равномерным — от 0,20 до 0,35. В нашем гипотетическом случае (табл.5.1, рис.5.1) коэффициент



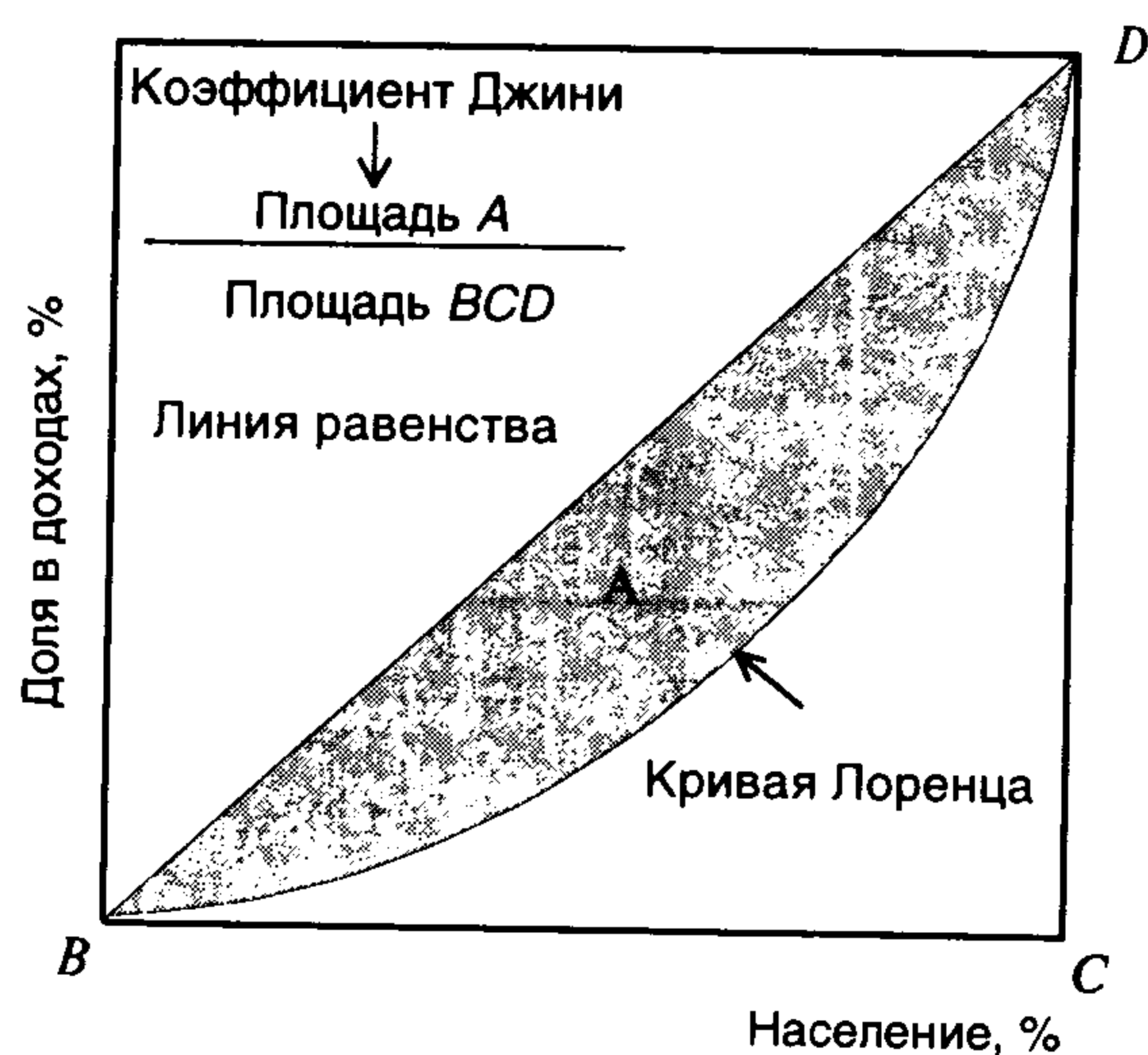


Рис.5.6. Расчет коэффициента Джини

приблизительно равен 0.61. Это весьма характерный пример относительно неравномерного распределения дохода. Хотя коэффициент Джини содержит полезную информацию об изменениях в распределении дохода, основанную на различных формах кривых Лоренца, проблемы возникают, когда эти кривые пересекаются, как в случае модели дуального развития по Льюису (см. рис.5.5). Кривые  $L_1$  и  $L_2$  могут соответствовать разным значениям коэффициента Джини, но остается неясным, есть ли в этом особом случае основания утверждать, что более высокий коэффициент означает более несправедливое распределение дохода. Для этого требуется более тщательный анализ.

## Функциональное распределение дохода

Другой общепринятый показатель — **функциональное распределение или распределение дохода по источникам его получения**. Он используется экономистами для определения доли национального дохода, которую получает каждый **фактор производства** (труд, капитал, земля). Теория функционального распределения не рассматривает индивидуумы как обособленные единицы, а исследует долю, которая приходится на труд в целом, и сравнивает полученные данные с долями общего дохода, полученного в форме ренты, процента и прибыли (вознаграждений за использование земли, финансового и физического капитала). Хотя индивидуумы могут получать одновременно все виды доходов, теория функционального распределения не рассматривает подобные случаи.

Задача этой теории — установить зависимость вознаграждения фактора от величины его вклада в процесс производства. Кривые спроса и предложения используются здесь для определения цены фактора. При умножении цены факторов производства на их количества (при условии минимизации издержек) получается сумма общего вознаграждения каждого фактора. Например, предложение и спрос на труд определяют рыночную величину заработной платы. Затем, умножив размер заработной платы на число занятых, получаем показатель *совокупной оплаты труда*.

Традиционную теорию функционального распределения иллюстрирует рис. 5.7. Предположим, что существуют только два фактора производства: капитал, затраты которого постоянны, и труд, затраты которого зависят от объема производства. На конкурентном рынке спрос на труд определяется предельным продуктом труда (дополнительные рабочие будут наниматься на работу до тех пор, пока стоимость предельного продукта их труда не будет равна реальной заработной плате). В соответствии с принципом убывающего предельного продукта спрос на труд будет представлять собой убывающую функцию. На рис.5.7 линия  $D_L$  показывает отрицательный наклон кривой спроса на труд. В традицион-

ной неоклассической теории кривая предложения на труд  $S_L$  имеет положительный наклон. Равновесная заработная плата будет равна отрезку  $O\bar{W}$ , а равновесный уровень занятости  $O\bar{L}$ . Общий объем производства (равный национальному доходу) будет представлен областью  $OREL$  <sup>6</sup>.

Полученный национальный доход распределяется между двумя областями:  $O\bar{W}\bar{E}L$  получают рабочие в виде заработной платы,  $\bar{W}RE$  остается в форме прибыли (процент владельцам капитала). В конкурентной рыночной экономике с неизменной отдачей от масштаба производства (увеличение вдвое количества всех затрат приводит к росту объемов выпуска в два раза) цены на факторы определяются исключительно кривыми предложения и спроса на рынках ресурсов. В сумме доли доходов, приходящиеся на различные факторы производства, полностью соответствуют величине национального продукта. Доход распределяется по функциональному принципу: рабочие получают заработную плату, собственники земли — ренту, предприниматели — прибыль. Таким образом складывается весьма простая и логичная теория, в которой каждый фактор производства получает доход в зависимости от своего вклада в национальное производство, не больше и не меньше. Фактически, как мы видели в гл. 3, данная модель распределения дохода — основа теории Льюиса о росте современного сектора за счет реинвестирования прибыли капиталистов.

К сожалению, значимость функциональной теории существенно уменьшается из-за ее неспособности учитывать важную роль и влияние нерыночных сил в определении цен факторов, например, роли коллективных договоров между нанимателями и профсоюзами в определении уровня заработной платы в современном секторе или способности монополистов и богатых землевладельцев манипулировать ценами капитала, земли и товаров в собственных интересах. Далее мы более подробно остановимся на сильных и слабых сторонах двух подходов (распределения доходов по размеру и факторам производства). Но сначала, для лучшего представления о масштабах проблем неравенства и бедности в развивающихся странах, проанализируем некоторые эмпирические данные.

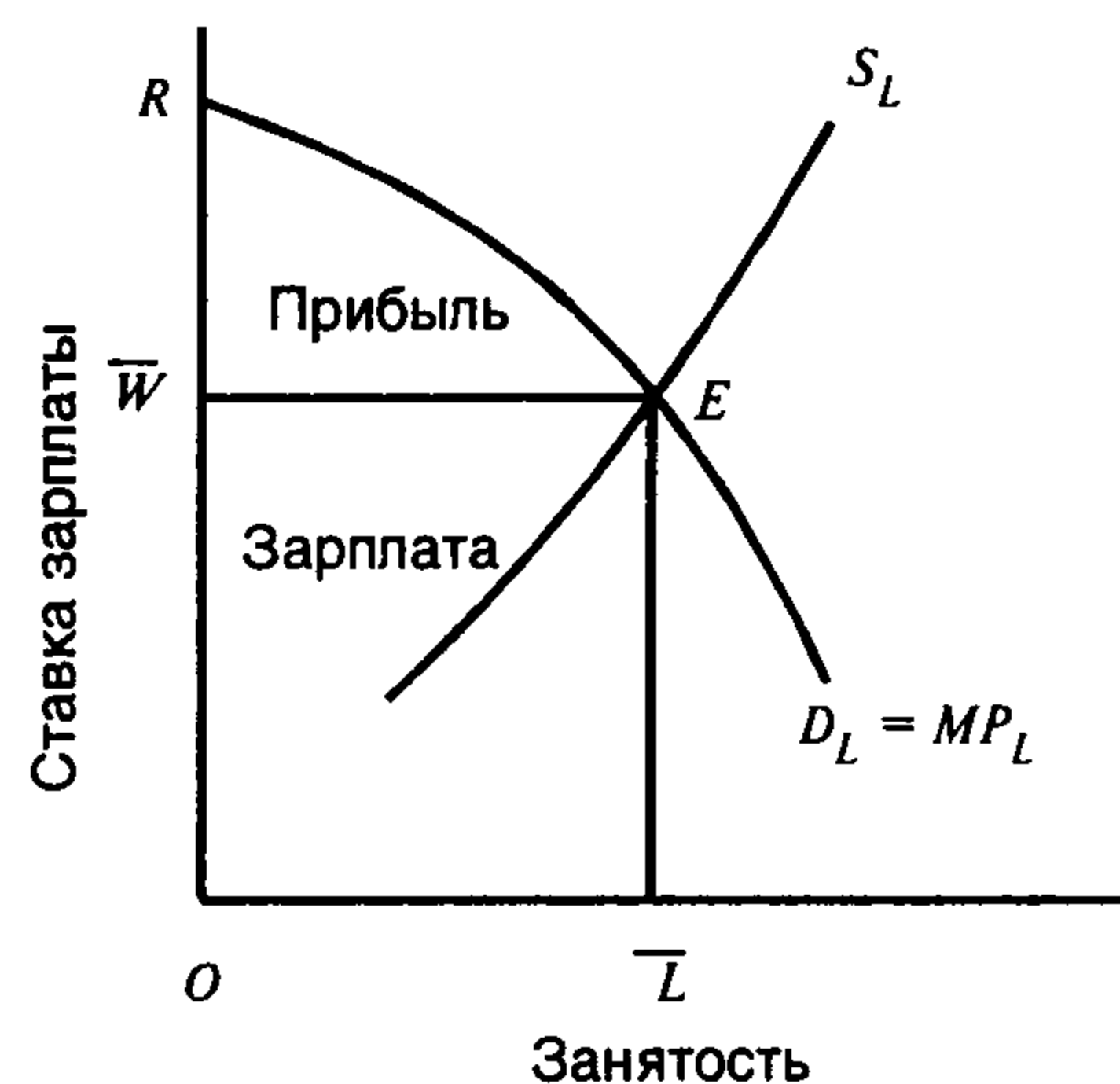


Рис.5.7. Функциональное распределение доходов в рыночной экономике (условный пример)

## Обзор эмпирических данных: неравенство и абсолютное обнищание в странах Третьего мира

### Неравенство: различия между странами

В качестве первого шага рассмотрим данные о долях национального дохода, приходящихся на различные, но равные между собой в каждом сравнении процентные группы на примере 15 стран (см. табл. 5.2). Хотя методы сбора, обработки информации и подсчета доходов в каждой стране, возможно, различные, данные, приведенные в табл. 5.2, дают

первое приближенное представление о степени неравенства доходов в этих развивающихся странах. В последнем ряду показано среднее значение доли доходов различных групп для всех 15 стран. Так, 20% наиболее беднейшего населения получают только 5,3% дохода, в то время как 10% и 20% наиболее богатых людей — соответственно 35% и 50,4%. В более развитых странах, например в Японии, 20% наименее обеспеченного населения получают намного большую долю — 8,7%, а наиболее богатые 10% и 20% — меньшую: 22,4% и 37,5% соответственно.

Попробуем установить взаимосвязь, если она существует, между уровнем дохода на душу населения и степенью неравенства. Связаны ли более высокие доходы с большей или меньшей степенью неравенства? В табл. 5.3 собраны данные о распределении ВНП на душу населения в десяти развивающихся странах. Распределение дохода измеряется тремя способами:

1. как совокупная доля доходов, получаемая 40% наиболее бедных слоев населения;
2. как соотношение долей, получаемых 20% наиболее богатой части населения и 20% наименее обеспеченных слоев;
3. с помощью коэффициента Джини.

**ТАБЛИЦА 5.2. Некоторые данные о распределении доходов**

| Страна     | 1-й<br>квантиль | 2-й<br>квантиль | 3-й<br>квантиль | 4-й<br>квантиль | 5-й<br>квантиль | 10%<br>наиболее<br>богатой<br>части<br>населения | Год  |
|------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|--|------|
| Бангладеш  | 10,0            | 13,7            | 17,2            | 21,9            | 37,2            | 23,2   | 1986 |
| Ботсвана   | 2,5             | 6,5             | 11,8            | 20,2            | 59,0            | 42,8   | 1988 |
| Бразилия   | 2,4             | 5,7             | 10,7            | 18,6            | 62,6            | 46,2   | 1983 |
| Колумбия   | 4,0             | 8,7             | 13,5            | 20,8            | 53,0            | 37,1   | 1988 |
| Коста-Рика | 3,3             | 8,3             | 13,2            | 20,7            | 54,5            | 38,8   | 1987 |
| Гана       | 6,5             | 10,9            | 15,7            | 22,3            | 44,6            | 29,1   | 1988 |
| Гватемала  | 5,5             | 8,6             | 12,2            | 18,9            | 55,2            | 40,8   | 1981 |
| Гонконг    | 5,4             | 10,8            | 15,2            | 21,6            | 47,0            | 31,3   | 1980 |
| Индия      | 8,1             | 12,3            | 16,3            | 22,0            | 41,4            | 26,7   | 1983 |
| Ямайка     | 5,4             | 8,9             | 14,4            | 21,2            | 49,2            | 33,4   | 1988 |
| Пакистан   | 7,8             | 11,2            | 15,0            | 20,6            | 45,6            | 31,3   | 1985 |
| Перу       | 4,4             | 8,5             | 13,7            | 21,5            | 51,9            | 35,8   | 1986 |
| Филиппины  | 5,5             | 9,7             | 14,8            | 22,0            | 48,0            | 32,1   | 1985 |
| Шри-Ланка  | 4,8             | 8,5             | 12,1            | 18,4            | 56,1            | 43,0   | 1986 |
| Венесуэла  | 4,7             | 9,2             | 14,0            | 21,5            | 50,6            | 34,2   | 1987 |
| В среднем  | 5,3             | 9,5             | 14,0            | 20,8            | 50,4            | 35,0   |      |

Источники: World Bank, World Development Report, 1992: Development and the Environment (New York: Oxford University Press, 1992), annex tab.30.

В табл. 5.3 страны расположены в порядке возрастания дохода на душу населения. Очевидно, что уровень доходов на душу населения довольно слабо связан с нашими тремя показателями неравенства. Например, Шри-Ланка в 6 раз уступает по доходам Бразилии, но все три показателя неравенства здесь значительно ниже, в том числе коэффициент Джини равен 0,45 против 0,57 в Бразилии. Это довольно существенное различие. Точно так же Кот-д'Ивуар с доходом почти на 60% выше, чем в Индонезии, имеет и более высокие показатели неравенства. Наоборот, в Малайзии, где доход на душу населения почти в пять раз превышает доход в Шри-Ланке и более чем в три раза — доход на Филиппинах, показатели степени неравенства почти не отличаются от данных этих двух стран.

**ТАБЛИЦА 5.3. Доход на душу населения и степень неравенства в развивающихся странах, 1980-е гг.**

| Страна      | ВВП на душу населения (1989), долл. США | Доля дохода 40% самых бедных домохозяйств (1980—1988) | Отношение 20% самых богатых к 20% самых бедных (1980—1988) | Коэффициент Джини (1975—1988) |
|-------------|---|---|--|-------------------------------|
| Бангладеш   | 180                                     | 23,7  | 3,7  | 0,34                          |
| Шри-Ланка   | 430                                     | 13,3  | 11,7   | 0,45                          |
| Индонезия   | 500                                     | 21,2  | 4,7  | 0,31                          |
| Филиппины   | 710                                     | 15,2  | 8,7  | 0,45                          |
| Кот-д'Ивуар | 790                                     | 13,0  | 10,5   | 0,55                          |
| Перу        | 1010                                    | 12,9  | 11,8   | 0,31                          |
| Ямайка      | 1260                                    | 15,3  | 9,1  | 0,66                          |
| Коста-Рика  | 1780                                    | 11,6  | 16,5   | 0,42                          |
| Малайзия    | 2160                                    | 13,9  | 11,1   | 0,48                          |
| Бразилия    | 2540                                    | 8,1   | 26,1   | 0,57                          |

Источник: United Nations Development Program, *Human Development Report*, 1992 (New York: Oxford University Press, 1992), tab.17.

И наконец, остановимся на данных об изменении степени неравенства с 1960 по 1980 гг., представленных профессором Ирмой Адельман<sup>7</sup>. В табл. 5.4 показаны изменения в распределении доходов в некоммунистических развивающихся странах на основе коэффициента Джини. Между 1960 и 1980 гг. степень неравенства здесь в целом выросла (коэффициент Джини изменился от 0,544 до 0,602). Однако внутри группы распределение улучшилось в странах со средним уровнем дохода, не являющихся экспортерами нефти, и, наоборот, ухудшилось в странах с низкими доходами и в странах—экспортерах нефти. Более высокие коэффициенты Джини в последних двух группах стран отражают как ухудшение в распределении дохода между различными странами, так и внутри отдельных стран. Адельман пришла к выводу, что "устранение любой из причин неравенства (как внутреннего так и между странами) может внести существенный вклад в сокращение масштабов бедности в целом". Однако степень неравенства продолжала возрастать в течение 80-х и начале 90-х годов в большинстве развивающихся стран, особенно в Латинской Америке и в государствах, расположенных южнее Сахары.

ТАБЛИЦА 5.4. Тенденции в распределении дохода, 1969—1980

| Распределение дохода — Коэффициент Джини       | 1960  | 1980  |
|--|-------|-------|
| Все некоммунистические развивающиеся страны    | 0,544 | 0,602 |
| Страны с низким уровнем дохода                 | 0,407 | 0,450 |
| Страны со средними доходами—неэкспортеры нефти | 0,603 | 0,596 |
| Страны — экспортеры нефти                      | 0,575 | 0,612 |

Источники: Irma Adelman, "A poverty-focused approach to development policy", in John P. Lewis and Valeriana Kallab (eds.), *Development Strategies Reconsidered* (Washington, D.C. Overseas Development Council, 1986), p.53.

В 80-е годы ориентация на свободный рынок, выразившаяся в проведении политики приватизации, снижения налогов и сокращения вмешательства государства в экономику, способствовала усилению степени неравенства и в индустриальных странах. Так, 1% населения — самые богатые люди в США — между 1977 и 1989 гг. получил 60% роста дохода после уплаты налогов, доля 40% наименее обеспеченных слоев общества уменьшилась.

## Масштабы абсолютного обнищания

Еще более острой проблемой являются масштабы абсолютного обнищания в развивающихся странах. В гл. 2 было показано, что к живущим в условиях абсолютного обнищания относятся люди, доход которых ниже установленного минимума — международной черты бедности. Такая черта не имеет национальных границ и не зависит от уровня национального дохода на душу населения. Поэтому абсолютно обнищавших людей можно найти везде — в Нью-Йорке, Калькутте, Каире, Лагосе и Боготе, хотя их доля в процентах к общей численности населения существенно отличается. В исследовании *World Development Report* 1990 г. Всемирный банк попытался установить показатель количества бедных в странах Третьего мира<sup>8</sup>. Для сравнения различных стран в 1985 г. было установлено два порога бедности. Домохозяйства с доходом ниже 275 долл. были отнесены к категории "крайне бедные" и меньше 370 долл. — к "просто бедные". В табл. 5.5 представлены данные за 1985 и 1990 гг. для различных регионов и развивающихся стран в целом.

В 1985 г. 1,051 млрд. человек, т.е. 30,5% от общего числа населения, жили ниже черты бедности. К "крайне бедным" можно отнести 633 млн. человек, или 18% населения развивающегося мира. В принципе, различия между понятиями "крайне бедные" (ниже 275 долл.) и "бедные" (ниже 370 долл.) настолько незначительны, что дает основание отнести обе группы (1,051 млрд. человек) к "абсолютно бедным".

Вопреки предсказаниям экспертов число бедных в странах Третьего мира увеличилось с 1985 по 1990 гг. еще на 72 млн. и составило 1133 млрд. человек. В 1990 г. наивысший уровень бедности наблюдался в государствах, расположенных южнее Сахары (49,7%), за ними следовали страны Южной Азии (49%), Ближнего Востока и Северной Африки (33%), при этом Южная Азия лидировала по количеству людей, живущих в условиях абсолютной нищеты (562 млн. человек).

Масштабы абсолютного обнищания в 35 развивающихся странах Латинской Америки, Азии и Африки показывает табл. 5.6. Расчеты основаны на данных о численности населения в 1992 г. и уровне бедности в 1980 г. В целом 30,8% населения развивающегося мира живет в условиях абсолютной нищеты. Однако в некоторых странах с низким уровнем дохода и высокой плотностью населения число людей в этой категории намного больше: Бангладеш (86%), Индия (48%) и Индонезия (39%). Всего же 768 млн. человек в Азии, 159 млн. в Латинской Америке и 307 млн. в Африке едва дотягивают до уровня дохода, обеспечивающего выживание.

ТАБЛИЦА 5.5. Масштабы бедности в странах Грэнго (млн человек)

| Регион                                | 1985                     |                                       |                                    |                                       | 1990                     |                                       |                                    |                                       |
|---------------------------------------|--------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------|
|                                       | "Крайне бедные"          |                                       | "Бедные" (включая "крайне бедных") |                                       | "Крайне бедные"          |                                       | "Бедные" (включая "крайне бедных") |                                       |
|                                       | Количество, млн. человек | Доля в общей численности населения, % | Количество, млн. человек           | Доля в общей численности населения, % | Количество, млн. человек | Доля в общей численности населения, % | Количество, млн. человек           | Доля в общей численности населения, % |
| Страны Африки южнее Сахары            | 120                      | 30,0                                  | 184                                | 47,6                                  | 216                      | 49,7                                  | 216                                | 49,7                                  |
| Восточная Азия                        | 120                      | 9,0                                   | 182                                | 13,2                                  | 169                      | 11,3                                  | 169                                | 11,3                                  |
| Южная Азия                            | 300                      | 29,0                                  | 532                                | 51,8                                  | 562                      | 49,0                                  | 562                                | 49,0                                  |
| Ближний Восток и Северная Африка      | 40                       | 21,0                                  | 60                                 | 30,6                                  | 73                       | 33,1                                  | 73                                 | 33,1                                  |
| Латинская Америка и Карибский бассейн | 50                       | 12,0                                  | 87                                 | 22,4                                  | 108                      | 25,5                                  | 108                                | 25,5                                  |
| Все развивающиеся страны              | 633                      | 18,0                                  | 1051                               | 30,5                                  | 1133                     | 25,5                                  | 1133                               | 25,5                                  |

Источники: World Bank, *World Development Report, 1990: Poverty* (New York: Oxford University Press, 1990), tab. 2.1; World Bank, *World Development Report, 1992: Development and The Environment* (New York: Oxford University Press, 1992), tab. 1.1.

Из табл. 5.6 можно также увидеть, что высокие доходы на душу населения не исключают абсолютного обнищания части населения. Поскольку степень неравенства не одинакова в разных странах, бедность становится в равной степени серьезной проблемой для государств с различным уровнем дохода на душу населения.

**ТАБЛИЦА 5.6. Количество людей, живущих ниже черты бедности, 1992 г.**

| Регион и страна                         | ВВП<br>на душу<br>населения<br>(1990)<br>в долл.<br>США | Численность<br>(1992), млн. | Процент<br>населения,<br>живущего в<br>бедности <sup>a</sup> | Количество<br>людей,<br>живущих<br>в бедности,<br>млн. |
|---|---|-----------------------------|--|--|
| Латинская Америка (все страны)          | 2170  | 453,0                       | 35   | 158,5  |
| Аргентина                               | 2370  | 33,1                        | 8  | 2,6  |
| Бразилия                                | 2680  | 150,8                       | 43   | 64,8   |
| Чили                                    | 1940  | 13,6                        | 16   | 2,2  |
| Колумбия                                | 1240  | 34,3                        | 43   | 14,7   |
| Коста-Рика                              | 1910  | 3,2                         | 25   | 0,8  |
| Гватемала                               | 900   | 9,7                         | 73   | 7,1  |
| Гондурас                                | 590   | 5,5                         | 68   | 3,7  |
| Мексика                                 | 2490  | 87,7                        | 51   | 44,7   |
| Панама                                  | 1830  | 2,4                         | 41   | 1,0  |
| Перу                                    | 1160  | 22,5                        | 59   | 13,3   |
| Венесуэла                               | 2560  | 18,9                        | 37   | 7,0  |
| Азия (все страны за исключением Японии) | 810   | 3082,0                      | 25   | 768,0  |
| Бангладеш                               | 200   | 111,4                       | 86   | 95,8   |
| Индия                                   | 350   | 882,6                       | 48   | 423,6  |
| Индонезия                               | 560   | 184,5                       | 39   | 72,0   |
| Малайзия                                | 2340  | 18,7                        | 27   | 5,1  |
| Мьянма (Бирма)                          | 240   | 42,5                        | 40   | 17,0   |
| Пакистан                                | 380   | 121,7                       | 30   | 36,5   |
| Филиппины                               | 730   | 63,7                        | 58   | 36,9   |
| Южная Корея                             | 5400  | 44,3                        | 16   | 7,1  |
| Шри-Ланка                               | 470   | 17,6                        | 10   | 1,8  |
| Таиланд                                 | 1420  | 56,3                        | 30   | 16,9   |
| Африка(все страны)                      | 630   | 654,0                       | 47   | 307,4  |
| Буркина-Фасо                            | 330   | 9,6                         | 35   | 3,4  |
| Египет                                  | 600   | 5,7                         | 23   | 1,3  |
| Эфиопия                                 | 120   | 54,3                        | 64   | 34,8   |
| Гана                                    | 390   | 16,0                        | 44   | 7,0  |
| Кения                                   | 370   | 26,2                        | 44   | 11,5   |
| Малави                                  | 810   | 8,7                         | 78   | 6,8  |
| Марокко                                 | 950   | 26,2                        | 37   | 9,7  |
| Нигерия                                 | 370   | 90,1                        | 29   | 26,1   |
| Сенегал                                 | 710   | 7,9                         | 29   | 2,3  |
| Судан                                   | 260   | 26,5                        | 85   | 22,5   |
| Танзания                                | 120   | 27,4                        | 46   | 12,6   |

Продолжение

|                          |      |        |      |        |
|--------------------------|------|--------|------|--------|
| Тунис                    | 1260 | 8,4    | 18   | 1,5    |
| Уганда                   | 220  | 17,5   | 45   | 7,9    |
| Заир                     | 230  | 37,9   | 80   | 30,3   |
| Все развивающиеся страны | 810  | 4189,0 | 30,8 | 1290,2 |

<sup>a</sup> Данные за различные годы 80-х гг. Количество живущих в нищете рассчитывалось на основе данных о численности населения за 1992 г. и процентных данных за 80-е гг.

Источники: Population Reference Bureau, *1992 World Population Data Sheet* (Washington, D.C.: Oxford University Press, 1992), pp. 160–161; UNDP, *Human Development Report, 1992* (New York, Oxford University Press, 1992), pp. 160–161; World Bank, *World Bank Development Report, 1990: Poverty* (New York: Oxford University Press, 1990), chap. 2; Eliana Cardoso and Ann Helwege, "Below the line: Poverty in Latin America," *World Development* 20 (January 1992), tabs 6 and 8.

Например, Панама и Коста-Рика имели приблизительно одну и ту же величину ВНП на душу населения в 1990 г., но в Панаме более высокий процент населения находился ниже черты бедности (42% против 25% в Коста-Рике). В Гане и Пакистане уровень доходов также приблизительно одинаковый, но при этом в Гане почти на 50% больше людей жило ниже черты бедности, чем в Пакистане (44% против 30%). Если сравнивать Гватемалу и Марокко, то складывается аналогичная картина: уровень доходов в странах мало чем отличается, однако уровень бедности в Гватемале вдвое больше, чем в Марокко. Даже допуская наличие некоторых ошибок в измерениях, нельзя не согласиться, что эти сопоставления производят удручающее впечатление.

Во многих отношениях простой подсчет количества людей, находящихся ниже международной черты бедности, несовершенен. Например, если в США черта бедности находится на отметке 300 долл., то весьма существенно количественное соотношение людей с доходом 280 долл. и 200 долл. в год. При подсчете доли населения, живущей ниже черты бедности, обе группы имеют одинаковый вес, поэтому некоторые экономисты пытаются подсчитать **степень нищеты** — разрыв между доходом живущих ниже черты бедности и доходом, определенным для черты. Рис. 5.8 показывает, что степень нищеты можно представить в виде заштрихованной области между чертой бедности  $PV$  и кривой ежегодного дохода населения.

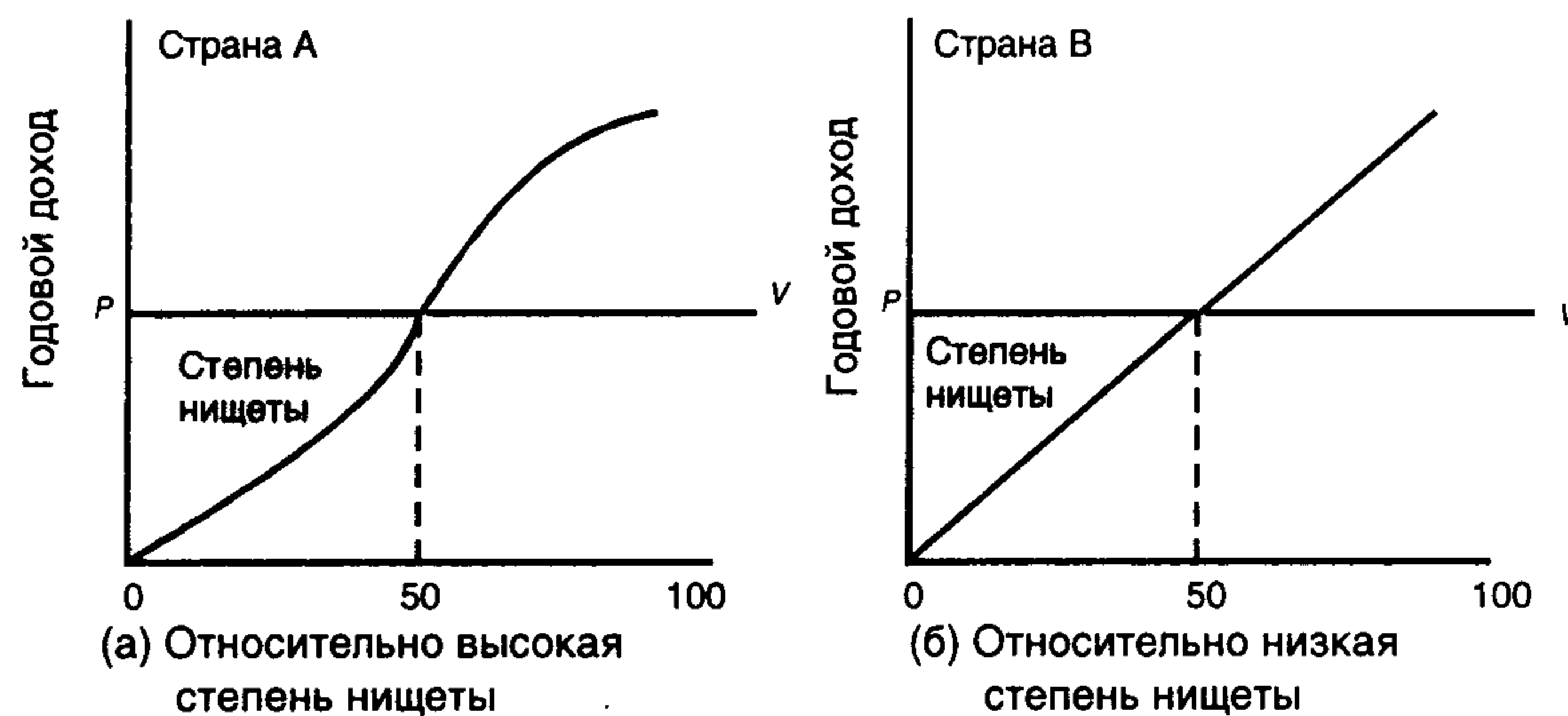


Рис. 5.8. Графическое изображение степени нищеты



Хотя и в обеих странах 50% населения живет ниже черты бедности, острота проблемы более ощутима в стране А, чем в стране В. Стране А потребуется больше усилий для искоренения абсолютного обнищания. Имеющиеся данные, однако, позволяют нам в странных сопоставлениях лишь измерить уровень абсолютного обнищания в процентах от общей численности населения.

В заключение обобщим взаимосвязь дохода на душу населения и распределения доходов: высокие доходы на душу населения не гарантируют отсутствие значительного числа абсолютно бедных людей. Доля общего дохода наименее обеспеченной части населения изменяется от страны к стране, поэтому вполне возможно, что в государстве с высоким уровнем дохода на душу населения процент людей, живущих ниже международной черты бедности, будет выше, чем в государстве с более низкими подушевыми доходами. Бедность и неравенство в распределении доходов являются не только проблемой экономического роста, но в еще большей степени действия политических и институциональных механизмов распределения увеличивающегося национального дохода среди различных слоев населения.

## Экономические характеристики групп бедности

Итак, мы охарактеризовали проблемы бедности и распределения доходов и пришли к выводу, что масштабы абсолютного обнищания зависят как от величины доходов на душу населения, так и от степени неравенства в их распределении. При неизменном характере распределения дохода его рост ведет к снижению количества абсолютно бедных. В то же время высокий уровень дохода еще не является гарантией отсутствия бедных слоев населения. Поэтому понимание характера распределения дохода по размеру служит основой для анализа проблем бедности в развивающихся странах.

Для разработки эффективных программ и политики по ликвидации бедности необходимо знать характеристики различных групп бедного населения. Неверно сосредоточить внимание только на темпах роста ВВП, ожидая, что этот процесс автоматически приведет к улучшению условий жизни самых бедных. Наоборот, многие эксперты отмечают, что решение проблемы бедности за счет целенаправленной политики и продуманных планов более эффективно как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Но для успешной борьбы с бедностью надо точно знать места ее сосредоточения, масштабы и основные характеристики<sup>9</sup>.

Известно, что наиболее бедные слои населения сконцентрированы в основном в непромышленных районах и заняты главным образом в сельском хозяйстве. Этот факт подтверждают и собранные данные по различным странам Третьего мира. Например, известно, что 2/3 беднейшего населения заняты в сельском хозяйстве (мелкие фермеры или низкооплачиваемые наемные рабочие), из оставшейся 1/3 часть людей также живет в деревне и занята в сфере услуг; другая часть ютится на окраинах крупных городов (мелкий бизнес, уличная торговля и т.п.) Таким образом, в среднем от 80 до 90% всех бедняков в Африке и Азии и около 50% в Латинской Америке сосредоточены в сельской местности.

В этой связи интересен следующий факт. Подавляющая часть государственных инвестиций большинства слаборазвитых стран в 70 — 80-х гг. направлялась в промышленные районы, а внутри них — в относительно доходные отрасли (современная промышленность и торговля). Такой уклон в сторону “городских” отраслей в затратах правительства

**ТАБЛИЦА 5.7. Масштабы бедности в сельских районах в % от общего числа бедных (в 80-е гг.)**

| Регион и страна     | Сельскохозяйственное население в % от общей численности | Масштабы бедности в сельскохозяйственных районах в % от общего показателя |
|---------------------|---|---|
| Страны южнее Сахары |   |   |
| Гана                | 65  | 80  |
| Кот-д'Ивуар         | 57  | 86  |
| Кения               | 80  | 96  |
| Азия                |   |   |
| Индия               | 77  | 79  |
| Индонезия           | 73  | 91  |
| Малайзия            | 62  | 80  |
| Филиппины           | 60  | 67  |
| Таиланд             | 70  | 80  |
| Латинская Америка   |   |   |
| Гватемала           | 59  | 66  |
| Мексика             | 31  | 37  |
| Панама              | 50  | 59  |
| Перу                | 44  | 52  |
| Венесуэла           | 15  | 20  |

Источник: World Bank, *World Development Report, 1990: Poverty* (New York: Oxford University Press, 1990), tab. 2.2.

является причиной многих проблем развивающихся стран, которые будут более подробно рассматриваться в последующих главах книги. Здесь хотелось бы только подчеркнуть, что для смягчения бедности необходима политика, направленная непосредственно на комплексное развитие деревни и сельского хозяйства как отрасли экономики (см. гл. 9).

## Женщины и бедность

Если сравнивать уровень жизни жителей наиболее бедных районов в странах Третьего мира, то обнаруживается, что почти везде женщины и дети испытывают тяжелейшие лишения. Женщины и дети больше всех страдают от недоедания, недостатка медицинского обслуживания, чистой питьевой воды и т. д.<sup>10</sup>

Большое число хозяйств, во главе которых стоят женщины, в сочетании с более низкой оплатой их труда и ограниченные возможности распоряжаться доходами семьи усугубляют ситуацию.

У женщин меньше возможности получить образование, работу в формальном секторе экономики, участвовать в правительственных программах занятости и социального обеспечения.

Самая бедная часть населения Третьего мира представлена семьями, возглавляемыми женщинами и в которых нет работающих по найму мужчин. Женщины возглавляют приблизительно 20% семей в Индии, 17% — в Коста-Рике, 40% — в сельскохозяйственных районах Кении. Число таких семей растет повсеместно в развивающихся странах. По-

сколько женщины получают заработную плату ниже своих коллег-мужчин, то их семьи, вероятнее всего, оказываются среди наиболее бедных слоев. В целом женщины, возглавляющие домашние хозяйства, менее образованны, получают более низкие доходы, хотя и перегружены работой, и чаще рожают. В подобных семьях затраты на питание в расчете на одного человека низки.

Неравенство в доходах домохозяйств, возглавляемых мужчинами и женщинами, объясняется существенной разницей в оплате их труда. В городах женщинам реже удается устроиться в частные компании или в государственные учреждения, и они обычно получают низкооплачиваемую, часто нелегальную работу в неформальном секторе, что лишает их доступа к системе социального обеспечения, выводит за рамки законодательства о минимальной заработной плате. Не лучше положение женщины и в деревне. Законодательство часто запрещает женщинам владеть собственностью или подписывать финансовые обязательства без ведома супруга, им затруднен доступ к кредитам и ссудам на получение образования. За небольшим исключением, правительственные программы повышения уровня занятости или доходов рассчитаны исключительно на мужчин. Таким образом, усиливается существующее неравенство между полами.

Однако только на основе величины дохода невозможно описать все лишения женщин. Поскольку большинство семей, возглавляемых женщинами, живет в самых бедных районах, то их члены имеют ограниченный доступ к социальным благам, таким, как государственное здравоохранение, водоснабжение и т.д. В результате они чаще болеют и не получают удовлетворительной медицинской помощи. Дети в таких семьях реже посещают школу и в основном работают для получения дополнительного дохода.

Но и в самой семье не существует равенства в распределении дохода. Как отмечалось, величина ВНП на душу населения не является точным показателем благосостояния, так как не отражает масштабов абсолютного обнищания. Так же и доход семьи еще не отражает индивидуального достатка ее членов. Лучшее представление о нем можно получить по положению в семье женщины и детей. Исследования показали, что во многих странах мира интересы женщин в семье в таких областях, как питание, здравоохранение, образование, право наследования отодвинуты на второй план. Известно, что в Индии вчетверо больше девочек, чем мальчиков, страдают от острого недоедания, а вероятность госпитализации для них в случае необходимости в 40 раз меньше. Подобное распределение средств в семье приводит к снижению выживаемости среди девочек. Поэтому показатель соотношения полов в некоторых странах, например Китае, деформирован: страна недосчитывает 200 млн. девочек. Предпочтение, отдаваемое мальчикам, объясняется тем, что потенциальный финансовый вклад мужчин в благосостояние семьи ожидается значительно большим.

Там, где доля дохода женщин в семейном бюджете относительно высока, дискриминация девочек проявляется гораздо реже, и женщины способны в большей степени удовлетворять как собственные потребности, так и запросы своих детей. Если же доход семьи незначителен, то фактически 100% дохода женщин идет на питание. У мужчин же затраты на питание составляют меньшую часть дохода, поэтому одновременно с ростом их заработка доля повседневных расходов, выраженная в процентах, увеличивается в меньшей пропорции, чем сам доход. Таким образом, программа по поддержанию уровня жизни малообеспеченных семей наиболее эффективна, если помощь оказывается непосредственно женщинам.

Контроль женщин над доходами и ресурсами домохозяйств ограничен рядом причин. Во-первых, относительно большая доля работы, выполняемая женщинами, не оплачивается (приготовление пищи) или вообще не видна (воспитание детей). Во-вторых, труд женщин, работающих в семейном бизнесе или на собственных фермах, также не вознаграждается. Так, в Мексике 22,5% женщин в сельском хозяйстве и 7,63% в других секто-

рах экономики, работая полный день, не получают никакого дохода. В действительности, эти цифры сильно преуменьшены: не учитывают труд женщин, отдающих семейным предприятиям только часть времени. В целом мужчины полностью контролируют все финансовые средства домохозяйств независимо от вклада женщин в общий доход. Во многих странах традиции ограничивают роль женщины в доходах семьи, поэтому ее вклад не признается и замалчивается. Все это способствует сохранению низкого экономического статуса женщин и ограничивает их контроль над ресурсами домохозяйств.

Политика стимулирования роста усиливает различия в производительности труда мужчин и женщин, его оплате, что способствует дальнейшему ухудшению экономических позиций женщин внутри домохозяйств.

Ориентация правительственных программ сокращения уровня бедности на мужчин обостряет неравенство полов. Городские образовательные программы, дающие возможность получать более высокую заработную плату и работать в формальном секторе экономики, недоступны женщинам. В деревне проявляется тенденция к расширению посевов культур, требующих преимущественно мужского труда (зерновые), за счет овощеводства, в котором заняты в основном женщины. Проводимые исследования показали, что политика роста может увеличить объем работ, выполняемых женщинами, и одновременно сократить контролируемую ими долю финансовых ресурсов домохозяйств. Следовательно, в развивающихся странах женщины и их семьи по-прежнему остаются экономически наиболее уязвимой категорией.

Тот факт, что благосостояние женщин и их детей во многом зависит от выбранной модели экономического роста, подчеркивает необходимость учета интересов женщин в различных экономических программах. Для улучшения условий жизни наименее обеспеченных слоев населения женщины должны более активно вовлекаться в экономическую жизнь, особенно в формальном секторе хозяйства. Необходимо обеспечить женщинам равные права в таких сферах, как обучение, занятость, социальное обеспечение. Легализация неформальных секторов экономики, где занято большинство женщин, также позволит поднять экономический статус женщин.

Снижение общественного статуса женщин имеет как этические, так и долгосрочные экономические последствия. Поэтому любая политика роста, пренебрегающая интересами наиболее нуждающихся членов общества (обычно это женщины и дети), обречена на неуспех. В долгосрочном плане ухудшение экономического статуса женщин может стать причиной снижения темпов экономического роста, так как уровень образования и будущее материальное состояние детей в большей степени определяются экономическим положением матери, нежели отца. Текущие затраты на вовлечение женщин в процесс развития дадут отдачу в виде повышения качества человеческого капитала в будущих поколениях. Учитывая, что человеческий капитал является одним из главных источников роста, образование и повышение экономического статуса женщин становится важнейшей долгосрочной целью развития.

## **Доходы, рост и масштабы бедности: гипотеза Кузнеца и другие исследования**

Уже отмечалось, что в развивающихся странах невозможно добиться сокращения абсолютного обнищания, уповая исключительно на естественный ход экономического роста. Поскольку достоверность этого утверждения постоянно оспаривается, то необходимо ра-

зобораться, каким образом экономический рост и стремление к максимизации ВВП влияют на распределение дохода в развивающихся странах. К сожалению, экономисты до сих пор не пришли к определенному мнению относительно конкретных факторов, влияющих на распределение дохода в отдельных государствах. Саймон Кузнец, впервые исследовавший в историческом разрезе модель роста современных развитых стран, предположил, что на ранних стадиях роста распределение дохода имеет тенденцию к *ухудшению*, а на более поздних стадиях — к *улучшению*<sup>11</sup>. Графически эта зависимость может быть представлена как перевернутая буква U. Такая форма кривой Кузнецца отражает изменения в распределении дохода (выраженные, например, коэффициентом Джини) с ростом величины ВВП на душу населения (рис. 5.9).

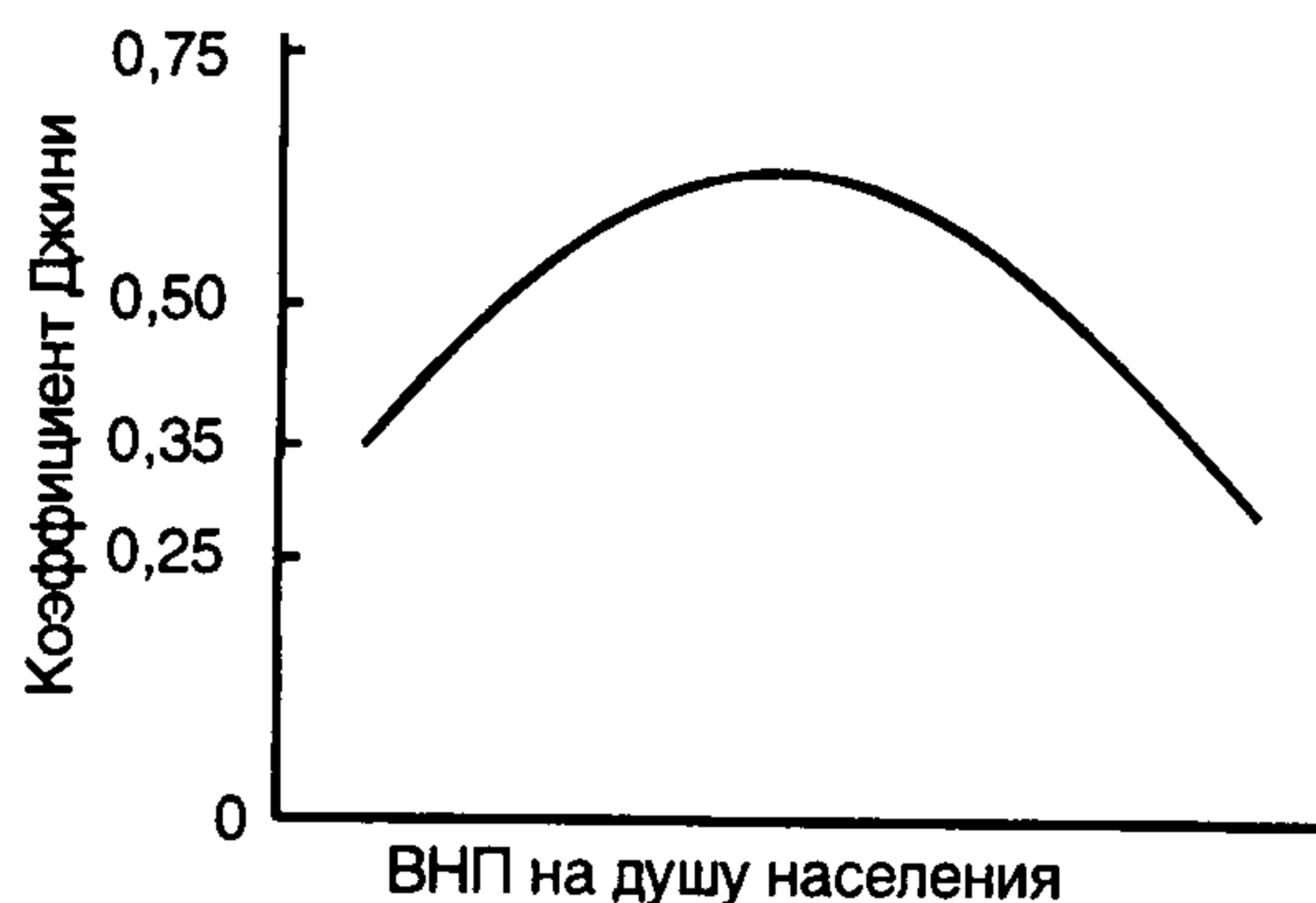


Рис. 5.9. Кривая Кузнецца в виде перевернутой буквы U

Существуют многочисленные объяснения того, почему неравенство усиливается на ранних стадиях экономического роста и сглаживается, в конечном итоге, на более поздних. Почти все они строятся на изучении природы структурных изменений. В соответствии с моделью Льюиса на ранних стадиях рост происходит за счет развития современного сектора, где число занятых ограничено, а производительность и оплата труда высокие. Разрыв доходов между современным и традиционным секторами может быть достаточно велик. Степень неравенства в расширяющемся новом секторе значительно выше, чем в стагнирующем

традиционном. В странах с низким уровнем национального дохода правительству значительно труднее осуществлять перераспределение доходов от богатых к бедным и находить средства борьбы с бедностью.

Каковы бы ни были теоретические объяснения кривой Кузнецца, их эмпирическая применимость по-прежнему подвергается сомнению. Хотя фактические данные, собранные в течение длительного периода времени в развитых странах, подтверждают теорию Кузнецца, исследования в развивающихся государствах показывают противоречивые результаты. Часть проблем носит *методологический характер*: в большинстве развивающихся стран нет статистики за достаточно длительные периоды, ученые вынуждены прибегать к помощи *межстранового анализа* (т.е. исследовать положение многих различных стран в какой-то момент времени, а не одной страны на протяжении длительного срока). Делать окончательные выводы в такой ситуации весьма рискованно. Более того, результаты исследований могут измениться на противоположные просто потому, что показатели одной или двух «крайних» стран будут исключены из статистической модели<sup>12</sup>.

Многие экономисты независимо от методологических споров соглашались с существованием последовательности Кузнецца (возрастанием, а затем снижением степени неравенства). В мире существует достаточно примеров, таких, как Тайвань, Южная Корея, Китай, Коста-Рика, Шри-Ланка, Гонконг, которые демонстрируют быстрый рост доходов наряду с уменьшением или, по крайней мере, отсутствием роста неравенства. Все зависит от характера развития. Сторонники теории Кузнецца, особенно лидеры политических стран с высокой и растущей степенью неравенства, часто используют ее, чтобы скрыть истинные цели или неудачи проводимой ими политики.

Исследуя взаимосвязь между степенью неравенства и уровнем дохода на душу населения, следует остановиться и на зависимости между экономическим ростом и масштабами

бедности. На рис. 5.10 темпы роста ВВП 13 развивающихся стран отложены по горизонтальной оси, а темпы роста дохода 40% наименее обеспеченного населения — по вертикальной оси. В скобках после названия каждой страны указывается время наблюдения. Подобный межстрановой анализ имел целью выяснить наличие или отсутствие взаимосвязи между темпами роста ВВП и улучшениями в уровне благосостояния наиболее бедных. Поэтому на графике точка места нахождения каждой страны отражает сочетание темпов роста ВВП и дохода 40% наименее обеспеченного населения.

В странах, расположенных ниже линии, образующей угол в 45° (см. рис. 5.10), наблюдалось усиление неравенства в распределении дохода в рассматриваемый период времени. Выше линии расположены страны, где распределение дохода улучшилось, т.е. доход 40% наименее состоятельного населения рос быстрее, чем темпы роста ВВП.

На основе рис. 5.10 нельзя сделать однозначного вывода о существовании взаимосвязи между ростом ВВП и распределением дохода<sup>13</sup>. Так, высокие темпы роста не означают неизбежного ухудшения в распределении дохода, как утверждали некоторые эксперты. Наоборот, Тайвань, Иран и Южная Корея демонстрируют как относительно высокие темпы роста ВВП, так и более равномерное (во всяком случае не ухудшающееся) распределение дохода. С другой стороны, Мексика и Панама при высоких темпах роста характеризуются углублением неравенства. В то же время нельзя утверждать, что и низкие темпы роста ВВП обязательно сопровождаются улучшением распределения доходов. Так, в Индии, Перу и на Филиппинах невысокие темпы роста ВВП сочетаются с ухудшением экономического положения низкодоходной части населения, а в Шри-Ланке, Колумбии, Сальвадоре и Коста-Рике, наоборот, — с улучшением.

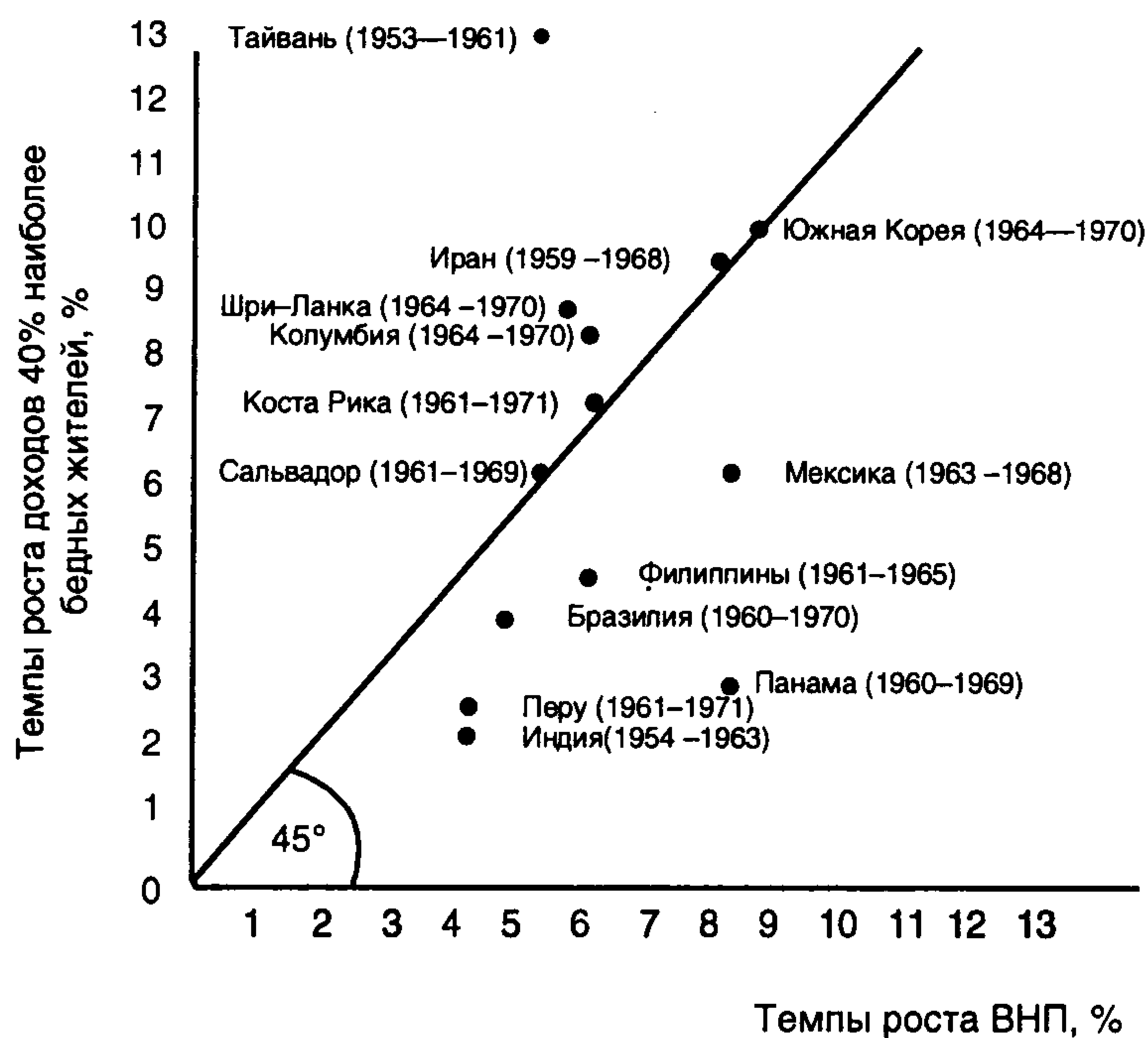


Рис. 5.10. Сравнение темпов роста ВВП и роста доходов 40% наименее обеспеченных жителей в некоторых развивающихся странах

Хотя эти данные несколько схематичны и охватывают короткий период времени, можно еще раз сказать, что **именно характер экономического роста** (источники, участники, институциональные рамки, приоритетность секторов), а не его темпы определяют положение наиболее бедных слоев общества.

Правомерность этого предположения позднее подтвердилась в исследованиях связи между долей дохода, приходящейся на 60% беднейшего населения, и экономическим положением на примере 43 развивающихся государств<sup>14</sup>. Была выявлена тенденция падения доходов (по размеру и доле) бедных слоев населения в ходе экономического роста. Не удалось обнаружить какие-либо механизмы автоматического перераспределения доходов в пользу бедных. Зато такой механизм действовал в интересах обогащения небольшого среднего класса и особенно богатой части населения. Авторы сделали вывод, что "экономическая структура, а не темпы экономического роста предопределяют характер распределения дохода"<sup>15</sup>.

## **Изменение целей развития: экономический рост и улучшение распределения дохода**

В настоящее время большинство стран Третьего мира признали необходимость переноса приоритетов развития с максимизации темпов роста ВВП на выполнение социальных задач, таких, как искоренение бедности и сокращение чрезмерного неравенства в распределении дохода. Однако пока понимание проблемы не трансформировалось в практические действия. Переориентация стратегии развития включает рассмотрение многих сложных политических и институциональных вопросов. Экономическая наука имеет пока ограниченное представление о механизме роста развивающихся стран и о стратегии инвестирования, обеспечивающей максимизацию темпов экономического роста. Среди экономистов нет также единодушия относительно чисто экономической стратегии, ведущей к уничтожению бедности или, по крайней мере, существенному сокращению ее масштабов. Нет пока четких теоретических построений о распределении дохода в развитых странах, хотя большинство исследований было проведено именно там. Поэтому их выводы тем более неприменимы по отношению к слаборазвитым экономикам.

Хотя высокие темпы экономического роста автоматически не обеспечивают решение проблемы бедности, любая реалистичная программа развития экономики ориентирована по-прежнему на рост. Более того, экономический рост и более справедливое распределение дохода не следует рассматривать как обязательно несовместимые цели экономического развития. Выбор не между ростом и равенством — главное определить тип экономического роста, приемлемый для стран Третьего мира. Ниже мы попытаемся объяснить, почему рост и равенство не противоречат друг другу. Здесь лишь отметим, что стратегия экономического развития требует не только ускорения темпов роста, но и заботы об улучшении материального положения большинства населения стран Третьего мира, которое экономический прогресс последних трех десятилетий затронул лишь краем.

Основной целью экономического развития должно стать создание условий для ускоренного роста дохода наиболее бедных слоев населения. Безусловно, такая задача несовместима со стратегией, ориентированной исключительно на максимизацию темпов роста ВВП независимо от результатов распределения дохода.

## Роль экономического анализа: перераспределение через рост

### Рост и распределение доходов

#### *Аргументы традиционалистов о роли факторов производства, сбережений и экономического роста в распределении дохода*

Хотя в экономической литературе не так много работ о взаимосвязи экономического роста и распределения дохода, в большинстве из них утверждается, что относительно *неравномерное* распределение дохода является *необходимым* условием высоких темпов роста<sup>16</sup>. В 60-х и начале 70-х годов, а затем вновь, хотя и в меньшей степени, в 80-х годах многие экономисты из индустриальных и развивающихся стран, разделяя эту точку зрения, перестали рассматривать проблемы бедности и распределения дохода в качестве первостепенных. Если неравенство необходимо для максимизации темпов экономического роста и если в долгосрочном плане высокие темпы роста, в свою очередь, способствуют повышению уровня жизни всех слоев населения, то проблема искоренения бедности решается сама собой. Такой подход, правильный он или нет, служит психологическим оправданием концентрации богатства в руках наиболее влиятельных и привилегированных категорий населения.

Экономическим оправданием неравенства служит уверенность в том, что высокие доходы узкой группы лиц — необходимое условие формирования *сбережений*, которые посредством различных механизмов, например, описанных в модели Харрода—Домара, превращаются в инвестиции. Если богатые инвестируют в производство значительную часть своих доходов, а бедные слои населения тратят все деньги на потребление, то при наличии прямой зависимости между темпами роста ВВП и сберегаемой частью национального дохода экономика с более высокой степенью неравенства будет развиваться быстрее. В итоге и национальный доход, и доход на душу населения со временем станут достаточно высокими, чтобы начать их перераспределение с помощью налогов и субсидий. Но до достижения такого уровня любые попытки перераспределения дохода вызовут лишь снижение темпов экономического роста и отодвинут время, когда каждая группа населения сможет получить большую долю доходов.

#### *Контраргументы*

Существуют четыре основные причины, объясняющие, почему вышеприведенный аргумент в пользу неравенства неверен и почему более справедливое распределение доходов в развивающихся странах может рассматриваться как условие поддержания экономического роста<sup>17</sup>.

Во-первых, опираясь на конкретные данные, можно утверждать, что в отличие от исторического опыта ныне развитых стран богатая часть населения развивающихся государств не склонна к сбережению и инвестированию значительной доли своих доходов в национальную экономику. Вместо этого владельцы земли, крупные бизнесмены, политики и т. д. предпочитают вкладывать деньги в импортные предметы роскоши, золото, бриллианты, недвижимость, туристические поездки или переводить сбережения за грани-



цу в форме бегства капиталов<sup>18</sup>. Такого рода сбережения и инвестиции не только никак не увеличивают производственные ресурсы страны, но даже истощают их. Короче говоря, богатые не обязательно сберегают больше, чем бедные (в смысле производственных внутренних сбережений и инвестиций)<sup>19</sup>. Поэтому стратегия роста, основанная на растущем неравенстве в распределении дохода, в действительности может быть направлена только на сохранение имущественных прав и общественного положения экономической и политической элиты Третьего мира в ущерб основной массе населения. Так что подобную стратегию можно определить как противоречащую развитию<sup>20</sup>.

Во-вторых, низкие доходы и невысокий уровень жизни бедных, имеющие своим следствием слабое здоровье, плохое питание и образование, снижают их экономическую активность и приводят к замедлению темпов экономического роста. Поэтому политика роста доходов и уровня жизни, скажем, 40% наименее обеспеченного населения способствовала бы улучшению не только их материального благосостояния, но и эффективности экономики в целом<sup>21</sup>.

В-третьих, увеличение уровня доходов бедных сопровождается повышением спроса на продукты, производимые внутри страны, такие, как одежда и продовольствие, тогда как богатые предпочитают тратить большую часть своих доходов на импортируемые предметы роскоши. Возрастающий спрос на отечественные товары стимулирует экономику, внутренние инвестиции и занятость. Такой спрос создает условия для быстрого экономического роста и участия в нем всего населения<sup>22</sup>.

И наконец, более справедливое распределение дохода, достигнутое за счет сокращения массовой бедности, выступает как весомый материальный и психологический стимул для расширения участия всех слоев населения в процессе экономического развития. Наоборот, усиление неравенства доходов и значительные масштабы абсолютного обнищания могут стать деструктивной силой по отношению к экономическому прогрессу, создавать взрывоопасную ситуацию и вызвать противодействие преобразованиям со стороны отчаявшихся слоев населения, особенно людей с хорошим образованием.

Итак, быстрый экономический рост и сокращение уровня бедности и неравенства не являются взаимоисключающими целями общественного развития. Эксперты Всемирного банка в своем докладе, посвященном проблемам бедности (1990 г.), пришли к выводу:

Дискуссии о характере политики в отношении бедных слоев населения обычно сконцентрированы на выборе между ростом и бедностью. Но опыт многих стран подтверждает необоснованность такого подхода. При правильном выборе политики бедные могут участвовать и вносить вклад в рост; при этом быстрое снижение уровня бедности вполне согласуется с устойчивым экономическим ростом.<sup>23</sup>

## **ВНП — ненадежный показатель развития и благосостояния страны**

Темпы роста ВНП критиковались уже не раз как основной показатель экономического развития и благосостояния. ВНП на душу населения не дает представления о реальном распределении национального дохода и о том, кто выигрывает от роста производства. Так, положение беднейшей части населения может вовсе не улучшаться по мере роста ВНП как в абсолютном исчислении, так и на душу населения.

Многие люди (включая некоторых экономистов) не подозревают, что темпы роста ВНП в то же время отражают темпы роста дохода наиболее обеспеченных 40% населения,

получающих непропорционально большую часть национального продукта. Поэтому темпы роста ВВП — весьма обманчивый показатель улучшения благосостояния. Рассмотрим такой пример. Предположим, что в экономике заняты только 10 человек. При этом 9 из них не получают никакого вознаграждения, а 10-й получает весь доход, равный 100 единицам. ВВП в такой экономике будет равен 100, а ВВП на душу населения — 10. Если показатель дохода каждого члена общества увеличится на 20%, то величина ВВП возрастет до 120, а дохода на душу населения — до 12. Но 9 человек как не получали никакого дохода до роста ВВП, так и не получают его сейчас. Весь доход по-прежнему получает один человек, т.е.  $1,20 \times 0 = 0$ . Так что рост ВВП на душу населения никоим образом не отразился на их благосостоянии. ВВП не характеризует благосостояние общества в целом, а отражает уровень достатка одного человека!

А теперь рассмотрим более реалистичную ситуацию, например экономика, в которой доходы распределены крайне неравномерно, но абсолютного неравенства, как в предыдущем случае, не существует. В табл. 5.1 все население разбито на квантили, каждый из которых получает соответственно 5, 9, 13, 22 и 51% общего дохода. Доли дохода каждого квантиля отражают относительное благосостояние различных групп, а темпы роста дохода — увеличение благосостояния. Таким образом, рост экономического благосостояния общества в целом можно представить как взвешенную сумму роста дохода каждой группы, где вес каждой из них есть не что иное, как ее доля в национальном доходе. В нашем случае население поделено на квантили в зависимости от роста уровня дохода. Следовательно,

$$G = w_1g_1 + w_2g_2 + w_3g_3 + w_4g_4 + w_5g_5. \quad (5.1)$$

где  $G$  — взвешенный показатель роста общего благосостояния;

$g_i$  — темп роста дохода  $i$ -го квантиля ( $i$ —порядковый номер; в нашем примере квантили изменяются от 1 до 5);

$w_i$  — "вес благосостояния"  $i$ -го квантиля (в нашем примере  $w_1=0,05$ ,  $w_2=0,09$ ,  $w_3=0,13$ ,  $w_4=0,22$ ,  $w_5=0,51$ ).

Пока все веса больше нуля, но меньше единицы, показатель роста общественного благосостояния  $G$  должен находиться где-то между максимальным и минимальным значениями темпа роста дохода в различных квантилях. В случае, когда весь доход приходится на одного человека или на одну группу индивидуумов и веса отражают долю дохода каждого квантиля, уравнение (5.1) будет иметь следующий вид:

$$G = 0g_1 + 0g_2 + 0g_3 + 0g_4 + 1,0g_5 = 1,0g_5. \quad (5.2)$$

Рост общественного благосостояния ассоциируется исключительно с ростом дохода последнего квантиля!

В примере, заимствованном из табл. 5.1, взвешенный показатель роста общественного благосостояния равен:

$$G = 0,05g_1 + 0,09g_2 + 0,13g_3 + 0,22g_4 + 0,51g_5. \quad (5.3)$$

Предположим, что темп роста доходов наименее обеспеченных 60% населения равен нулю (т.е.  $g_1=g_2=g_3=0$ ), а наиболее обеспеченных 40% населения — 10% (т.е.  $g_4=g_5=0,10$ ). Тогда уравнение (5.3) принимает следующий вид:

$$G=0,05(0)+0,09(0)+0,13(0)+0,22(0,10)+0,51(0,10)=0,073. \quad (5.4)$$

В результате показатель общественного благосостояния возрос более чем на 7%, одновременно характеризуя темп роста ВВП (т.е. ВВП увеличился бы со 100 единиц до 107,3, если доход 4-го и 5-го квантилей возрос на 10%). Следовательно, с ростом ВВП на 7,3% в той же пропорции возрастает и показатель общественного благосостояния, хотя 60% населения не стали жить лучше (все еще получают только 5, 13 и 22 единицы дохода соответственно). Очевидно, что, несмотря на существенные темпы роста ВВП, распределение дохода ухудшилось (доля доходов этих 60% населения снизилась).

Уравнение (5.4) подтвердило обманчивость использования темпов роста ВВП в качестве показателя общественного благосостояния и метода сравнения экономического прогресса развивающихся стран, особенно без учета различной структуры распределения доходов. Веса, отражающие темпы роста доходов каждого квантиля, не одинаковы, поэтому доходы богатых групп населения (последние квантили) увеличиваются намного быстрее остальных групп. Так, в уравнении (5.3) 1% роста ВВП сопровождается десятикратным увеличением веса благосостояния последнего квантиля против первого (сравните 0,51 и 0,05). Другими словами, рост ВВП как показателя развития и улучшения общественного благосостояния имеет смысл с учетом уровня положения каждой группы, т. е. ее доли в доходах (без такого учета увеличение на 1% дохода наиболее богатой группы населения, в 10 раз превышающее по объему аналогичный темп роста беднейшей группы, может восприниматься обществом как равноценные явления). Подобный подход приведет к выводу, что лучший способ улучшения общественного благосостояния — максимизация темпов роста доходов богатых слоев населения в ущерб бедным: пожалуй, это наиболее убедительная причина неправомерности отождествления роста ВВП с развитием.

## Построение взвешенного индекса бедности

Альтернативой *темпу роста ВВП* при измерении общественного благосостояния может служить **индекс с равными весами (equal-weights index)** и **взвешенный индекс бедности (poverty-weighted index)**. Использование этих двух индексов особенно уместно в странах, считающих искоренение бедности главной целью экономического развития. Исходя из своего названия индекс с равными весами показывает рост дохода в каждой группе не по изменению ее доли в общем доходе, а путем деления последнего на равные по численности группы населения. Так, при делении на квантили доля каждой группы в росте дохода равна 0,2. Следовательно, увеличение на 10% дохода наименее обеспеченных 20% населения оказывает такое же воздействие на показатель улучшения благосостояния, как и 10%-ное увеличение у наиболее богатой или любой другой группы, хотя абсолютный рост в низкодоходной группе будет много меньше, чем в высокодоходных.

Используя средневзвешенный индекс в нашем примере, где доход последних двух квантилей возрос на 10%, а первых трех не изменился, получаем:

$$G = 0,20g_1 + 0,20g_2 + 0,20g_3 + 0,20g_4 + 0,20g_5 \quad (5.5)$$

и подставив значения  $g$ , получаем:

$$G = 0,20(0) + 0,20(0) + 0,20(0) + 0,20(0,10) + 0,20(0,10) = 0,04. \quad (5.6)$$

Таким образом, общественное благосостояние повысилось только на 4% по сравнению с повышением на 7,3% при использовании показателя темпов роста ВВП.

И последний пример — развивающаяся страна, действительно заботящаяся об улучшении материального благосостояния, скажем, 40% беднейшего населения. Попробуем

определить для нее **взвешенный индекс бедности**, который оценивает темпы роста дохода только этих 40% населения. Здесь можно произвольно размещать веса благосостояния, например,

$$w_1 = 0,60, w_2 = 0,40, \text{ следовательно, } w_3 = w_4 = w_5 = 0.$$

Вернемся все к тому же примеру. Теперь показатель общественного благосостояния будет выглядеть так:

$$G = 0,60g_1 + 0,40g_2 + 0g_3 + 0g_4 + 0g_5. \quad (5.7)$$

Учитывая, что  $g_1 = g_2 = g_3 = 0$ , а  $g_4 = g_5 = 0,10$ , получаем:

$$G = 0,60(0) + 0,40(0) + 0(0) + 0(0,10) + 0(0,10) = 0. \quad (5.8)$$

Итак, взвешенный индекс бедности не отражает никаких улучшений в общественном благосостоянии (отсутствие прогресса), хотя ВВП вырос на 7,3%!

Несмотря на то, что выбор весов благосостояния в этом показателе абсолютно произвольный, он характеризует определенную систему ценностей в отношении экономических целей общества. Было бы интересно узнать, если это возможно, реальные веса благосостояния в разнообразных стратегиях развития, которых придерживаются те или иные страны Третьего мира. Очевидно, что пока темпы роста ВВП явно или неявно используются для оценки сравнения экономических успехов страны, это означает фактически применение "индекса богатства".

А теперь покажем полезность взвешенных показателей в оценке экономического положения разных стран. В табл. 5.8 приведен рост дохода 17 стран, измеренный при помощи темпов роста ВВП, средневзвешенного индекса, взвешенного индекса бедности, где веса темпов роста доходов, приходящихся на 40% наименее обеспеченных людей (40% численности населения), среднего класса (40%) и наиболее богатых (20%), равны соответственно 0,6, 0,4 и 0,0.

**ТАБЛИЦА 5.8. Распределение и рост дохода в 17 странах**

| Страна     | Рост дохода       |                   |                  | Рост благосостояния |                          |                            |
|------------|-------------------|-------------------|------------------|---------------------|--------------------------|----------------------------|
|            | 20% самые богатые | 40% средний класс | 40% самые бедные | Темп роста ВВП      | Средне-взвешенный индекс | Взвешенный индекс бедности |
| Бразилия   | 6,7               | 3,1               | 3,7              | 5,2                 | 4,1                      | 3,5                        |
| Канада     | 7,0               | 5,3               | 6,5              | 6,2                 | 6,1                      | 6,1                        |
| Колумбия   | 5,2               | 7,9               | 7,8              | 6,2                 | 7,3                      | 7,8                        |
| Коста-Рика | 4,5               | 9,3               | 7,0              | 6,3                 | 7,4                      | 7,8                        |
| Сальвадор  | 3,5               | 9,5               | 6,4              | 5,7                 | 7,1                      | 7,4                        |
| Финляндия  | 6,0               | 5,0               | 2,1              | 5,1                 | 4,0                      | 3,1                        |
| Франция    | 5,6               | 4,5               | 1,4              | 4,8                 | 3,5                      | 2,4                        |
| Индия      | 5,3               | 3,5               | 2,0              | 4,2                 | 3,3                      | 2,5                        |
| Мексика    | 8,8               | 5,8               | 6,0              | 7,8                 | 6,5                      | 5,9                        |
| Панама     | 8,8               | 9,2               | 3,2              | 8,2                 | 6,7                      | 5,2                        |
| Перу       | 3,9               | 6,7               | 2,4              | 4,6                 | 4,4                      | 3,8                        |

|             | <i>Продолжение</i> |     |      |      |      |      |
|-------------|--------------------|-----|------|------|------|------|
| Филиппины   | 5,0                | 6,7 | 4,4  | 5,5  | 5,4  | 5,2  |
| Южная Корея | 12,4               | 9,5 | 11,0 | 11,0 | 10,7 | 10,5 |
| Шри-Ланка   | 3,1                | 6,3 | 8,3  | 5,0  | 6,5  | 7,6  |
| Тайвань     | 4,5                | 9,1 | 12,1 | 6,8  | 9,4  | 11,1 |
| США         | 5,6                | 5,2 | 4,1  | 5,2  | 4,8  | 4,5  |
| Югославия   | 5,0                | 5,0 | 4,3  | 4,9  | 4,7  | 4,5  |

Источник: Montek S. Ahluwalia and Hollis B. Chenery, "A conceptual framework for economic analysis," in Hollis B. Chenery, John Dulong, and Richard Jolly, *Redistribution with Growth: An Approach to Policy* (Washington, D.C.: World Bank, 1973). (3) p.5 Reprinted by permission.

Основываясь на данных трех последних колонок, можно сделать несколько интересных выводов.

1. Экономический прогресс стран с высокими темпами роста ВВП, таких, как Бразилия, Мексика и Панама, оцененный по критериям средневзвешенного индекса и взвешенного индекса бедности, замедлен. Во всех этих странах наблюдались усиление неравенства в распределении доходов и их концентрация у наиболее обеспеченной группы населения. Итоги экономического развития здесь менее впечатляющие при их оценке на основе взвешенных показателей, чем при подсчете ВВП.
2. В пяти случаях (Колумбия, Коста-Рика, Сальвадор, Шри-Ланка и Тайвань) взвешенные показатели лучше, чем темпы роста ВВП. Значит, в этих странах рост доходов малообеспеченной части населения был быстрее, чем высокодоходных групп,
3. В четырех государствах (Перу, Филиппины, Южная Корея и Югославия) незначительные изменения в структуре распределения возросшего дохода проявились в несущественных различиях между величиной ВВП и двумя альтернативными показателями общественного благосостояния.

Таким образом, степень использования результатов экономического роста в интересах высоко- или низкообеспеченных групп населения определяется структурой распределения дохода между ними.

И наконец, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что упомянутый выбор между быстрыми темпами экономического роста и более справедливым распределением дохода на самом деле проявляется скорее как выбор между темпами роста дохода различных групп населения. Страна может отдать предпочтение выбору варианта более низких темпов роста ВВП, с тем чтобы ускорить экономическое развитие по критериям эгалитарного общества, то есть более равномерного, справедливого распределения результатов прогресса.

## **Экономическая теория о взаимосвязи роста и распределения**

Учет реальной пользы роста для различных групп населения при оценке экономического положения страны позволяет лучше понять взаимосвязь между экономическим ростом и распределением дохода. Использование взвешенных показателей подчеркивает важность сосредоточения задач развития на улучшении жизненного уровня низкодоходных групп. Но признание того факта, что развитие должно всегда вести к искоренению бедности, требует более глубокого осмысления факторов, определяющих долю дохода и темпы его роста внутри различных групп. К сожалению, экономические исследования сконцентри-

рованы не на анализе распределения дохода по размеру (кто сколько получил), а скорее на распределении дохода по факторам производства (определении доли ВВП, приходящейся на различные факторы производства, такие, как труд, капитал, земля). Даже если предположить, что традиционная теория распределения дохода по факторам способствует пониманию экономических процессов в современных развивающихся странах (что, как мы увидим, не так из-за нереальности предположений относительно цен на факторы производства, конкурентных рынков, роли силы и т.п.), эти знания не помогут нам понять, как и почему доходы имеют тенденцию к дальнейшей концентрации у определенных групп населения. Индивидуальные доходы, особенно более обеспеченных слоев, определяются не только уровнем оплаты труда, но и способностью извлекать натуральную и финансовую выгоду из других источников, таких, как земля и капитал.

Анализ причин неравномерного распределения доходов показывает, что в странах Третьего мира различия в доходах бедных и богатых во многом объясняются характером распределения собственности на производственные факторы, такие, как земля и капитал. Концентрация физического и финансового капитала, а также земли в руках образованной экономической и политической элиты позволяет ей укрепить положение и контролировать большую долю национального продукта. Как и повсюду в мире, богатые становятся богаче, а бедные — беднее. Поэтому любые попытки улучшения жизни бедных слоев населения должны предполагать не только повышение экономической эффективности немногих имеющих у них источников дохода (рост отдачи от их труда за счет повышения уровня занятости), но также и переориентацию механизмов распределения физического и человеческого капитала в пользу низкодоходных групп. Такого перераспределения, конечно, проще всего добиться в быстроразвивающейся экономике. И здесь мы подошли к завершающей части главы, посвященной различным подходам к экономической политике в сфере распределения.

## **Возможные варианты политики: главные выводы**

Развивающимся странам, желающим сократить масштабы бедности и чрезмерное неравенство в распределении доходов, необходимо знать, как наилучшим образом достигнуть этой цели. Какой должна быть экономическая политика правительства, чтобы, сокращая масштабы бедности и неравенства, одновременно поддерживать или даже ускорять темпы экономического роста? Мы увидим, что для смягчения неравенства в доходах в пользу, скажем, 40% беднейшего населения важно определить влияющие на их распределение факторы, понять, каким образом вмешательство правительства может изменить или модифицировать их воздействие для достижения желаемого результата.

## **Сферы вмешательства**

Возможно выделить четыре потенциальные области вмешательства государства, которые соответствуют следующим четырем элементам, определяющим систему распределения дохода в развивающихся странах.

1. Функциональное распределение дохода по факторам производства: доли труда, земли и капитала должны определяться ценами на соответствующий производственный ресурс и уровнем его использования.

2. Распределение дохода по размеру. Функциональное распределение дохода преобразовывается в распределение дохода по группам населения на основе оценки распределения между ними и концентрации собственности и контроля над производственными активами, а также квалификации труда. Этим, в конечном счете, определяется и величина личного дохода.
3. Смягчение неравенства с помощью прогрессивных налогов на доходы и имущество богатых слоев. Такое налогообложение уменьшает доходы богатых, но увеличивает доходы бедных слоев за счет налоговых инструментов и роста поступлений в государственный бюджет. Располагаемый доход физического лица и семьи расходуется на приобретение товаров и услуг, а часть откладывается в виде сбережений.
4. Смягчение политики распределения дохода по размеру путем увеличения доли доходов наименее обеспеченной части населения посредством государственных расходов. Это может делаться либо прямо (через прямые трансфертные платежи), либо опосредованно (повышение уровня занятости, обеспечение бесплатного или субсидируемого государством начального образования). Такая политика государства повышает уровень реальных доходов бедных сверх уровня, на который они могли бы рассчитывать по рыночным критериям.

## **Выбор вариантов политики**

Рассмотрим теперь выбор вариантов государственной политики в отношении распределения доходов в странах Третьего мира<sup>24</sup>.

### ***Изменения функционального распределения дохода за счет воздействия на относительные цены факторов производства***

Изменение функционального распределения дохода представляет собой традиционное направление политики. Многие экономисты считают, что из-за институциональных факторов реальная относительная цена труда (по существу ставка заработной платы) обычно выше, чем если бы она определялась исключительно рыночными силами. В качестве примера такой искаженной цены труда часто упоминается давление профсоюзов на минимальную заработную плату с целью ее повышения (выше реального уровня, определяемого соотношением спроса и предложения, даже при наличии массовой безработицы). Следовательно, меры, направленные на снижение цены труда относительно капитала (например, за счет более низкой заработной платы в государственном секторе или государственных субсидий предпринимателям) побуждали бы предпринимателей заменять капитал трудом. Такая замена факторов повышает общий уровень занятости и в конечном счете увеличивает доходы бедных, единственный капитал которых — рабочая сила.

Однако очень часто цена капитального оборудования "институционально" устанавливается на искусственно низком уровне (т.е. ниже, чем при ее определении на основе спроса и предложения) путем различных государственных льгот и стимулов (поощрение инвестиций, налоговые льготы, льготные кредиты, завышенный обменный курс, низкие тарифы на импортируемые средства производства, например, тракторы или автоматизированное оборудование). Их отмена способствовала бы повышению цены на капитал, что увеличит заинтересованность в использовании избыточного предложения труда по сравнению с дорогостоящим капиталом. Более того, владельцы капитала (как физического, так и финансового) не будут больше получать неоправданно высоких доходов, сократится и их личный доход.

Поскольку цены на факторы производства являются основными стимулами в любой экономике, то корректировка их (т.е. снижение относительной цены труда и повышение относительной цены капитала) не только увеличит производительность и эффективность, но и сократит неравенство путем предоставления работы неквалифицированным и мало-квалифицированным рабочим, что также снижает чрезмерные доходы владельцев капиталов. Поэтому устранение **деформации цен на факторы производства** окупит себя как возрастанием темпов роста и эффективности экономики, так и повышением занятости и смягчением неравенства.

Более подробно мы остановимся на вопросах искажения цен на факторы производства, создания рабочих мест, выбора технологии производства в гл. 7. Здесь же на основе традиционного аргумента о деформации факторных цен можно заключить, что их корректировка будет способствовать сокращению уровня бедности и более равномерному распределению дохода. Удастся ли добиться этого, зависит прежде всего от способности предприятий переориентироваться на трудоемкие методы производства вследствие относительного падения цен на труд и их повышения на капитал. Это важная экономическая проблема, решение которой зависит от конкретной ситуации в стране, но движение в этом направлении желательно.

### ***Изменение распределения дохода по размеру за счет прогрессивного перераспределения собственности***

Знание цен и степени использования производственных факторов (труд, капитал, земля) позволяет определить общий доход каждого из них. Но для определения личных доходов и их размера необходимо знать распределение и степень концентрации факторов среди различных групп населения. Здесь мы подходим, пожалуй, к наиболее важной проблеме: неравенство доходов в большинстве стран Третьего мира обусловлено существующей концентрацией **имущественных активов**. То есть получение 20% населения более 50% национального дохода объясняется тем, что эта часть населения владеет и контролирует, например, 70% всех производственных ресурсов, прежде всего физического капитала и земли, а также человеческого капитала в форме полученного образования. В условиях столь высокой концентрации собственности и возможностей получения качественного образования изменения цен на факторы производства, конечно же, недостаточно для существенного сокращения неравенства и искоренения бедности.

Следовательно, второй и наиболее важный аспект политики сокращения масштабов бедности и неравенства состоит в непосредственном уменьшении чрезмерного контроля за собственностью со стороны отдельных групп населения, в сокращении неравномерного распределения власти, неравного доступа к образованию и возможностей получения высокооплачиваемой работы. **Земельная реформа** — классический случай применения **политики перераспределения** в отношении сельскохозяйственного населения, на долю которого приходится от 70 до 80% общего числа бедных. Основная цель земельной реформы заключается в превращении фермеров-арендаторов в мелких собственников для стимулирования развития производства и увеличения их доходов. Но как мы увидим в гл. 9, земельная реформа может быть неэффективным инструментом перераспределения доходов, если существующие институциональные ограничения и ценовые деформации факторов производства будут ограничивать доступ мелких фермеров к другим необходимым ресурсам, таким, как кредиты, удобрения, семена, специальное образование и т.п. Подобные меры в городах могут включать предоставление мелким предпринимателям для роста производства и занятости коммерческих кредитов на рыночных, а не на кабальных условиях, предлагаемых ростовщиками. О так называемых микрозаймах см. гл. 17.



Возможно постепенное изменение политики перераспределения ресурсов. Например, правительства стран Третьего мира могли бы передавать часть своих централизованных инвестиций низкодоходным группам населения с тем, чтобы постепенно обеспечить политически более приемлемое перераспределение накопленных средств. Такая политика часто называется перераспределением через рост. Является ли такое перераспределение более эффективным, вопрос спорный, особенно в условиях неравномерного распределения власти. Но применение какой-либо формы перераспределения ресурсов — динамичной или статичной — необходимое условие для существенного сокращения бедности в развивающихся странах.

Другим примером неравного распределения ресурсов является человеческий капитал в форме накопленных знаний, опыта и навыков. Поэтому государственная политика должна обеспечивать большинству людей доступ к образованию как средству получения высокооплачиваемой работы в будущем. Но как и в случае с земельной реформой, просто более широкие возможности образования не гарантируют исчезновения бедности, если их не сопровождать политикой содействия превращению полученных знаний в капитал. Мы вернемся к обсуждению взаимосвязи образования, занятости и развития в гл. 11.

### ***Сокращение доли доходов наиболее обеспеченной части населения посредством прогрессивных налогов на доходы и имущество***

Любая политика, направленная на повышение жизненного уровня беднейших граждан, должна быть обеспечена достаточными финансовыми ресурсами для реализации намеченных целей. Источником финансирования программ такого рода является **прогрессивная система налогообложения** дохода и имущества. Объект прямого прогрессивного налогообложения — личные и корпоративные доходы. По мере роста дохода увеличивается и ставка налога. Налогообложение богатства (накопленные активы и доход) обычно включает личные и корпоративные налоги на собственность, а также прогрессивные налоги на наследство. В любом случае основное бремя этих налогов ложится на высокодоходные группы населения.

К сожалению, во многих развивающихся, как впрочем и в развитых странах, принятая структура налогообложения и реальные ставки существенно отличаются. Прогрессивный налог часто остается на бумаге, превращаясь на практике в **регрессивный**. В итоге низко- и среднедоходные группы населения отдают большую часть своих доходов в форме налогов, чем высокодоходные. Причины такого "превращения" просты. С бедных слоев населения налоги взимаются у источника их доходов либо расходов (удержание налога с заработной платы или косвенные налоги, начисляемые на такие товары, как сигареты, пиво). Наоборот, богатые получают большую часть дохода в виде процентов на имущественные и финансовые активы, что позволяет укрывать его от налогообложения. Обладание властью дает возможность избежать уплаты налогов без опасения правительственных санкций. Поэтому введение жесткой системы прогрессивного налогообложения доходов и богатства является важной частью политики перераспределения (см. главу 17).

### ***Увеличение доли доходов наименее обеспеченной части населения посредством прямых трансфертных платежей и безвозмездного предоставления государством товаров и услуг населению***

Другой важный инструмент современной политики, направленной на сокращение масштабов бедности, — обеспечение государством неимущей части населения некоторыми товарами и услугами. Примером могут служить программы охраны здоровья для бедных,

бесплатные завтраки в школах и дошкольных учреждениях, обеспечение жителей отдаленных районов чистой водой и электричеством. Прямые денежные трансферты, дотации на питание и поддержание низкого уровня цен на продовольствие представляют собой государственную политику субсидирования потребления. Все эти мероприятия способствуют повышению реальных доходов бедных слоев населения выше уровня денежного дохода, определяемого рынком. К сожалению, в 80-х годах с обострением проблемы задолженности первыми жертвами сокращения государственных затрат стали бедные слои города и деревни.

## **Заключение и выводы:**

### **необходимость интегрированного подхода**

Рассмотрение альтернативных подходов к проблемам роста, бедности и неравенства в Третьем мире убеждает, что отдельные меры не могут обеспечить желаемого результата: ощущается потребность в интегрированной политике, тремя важнейшими элементами которой являются:

1. Политика (пакет политических мер), обеспечивающая через систему ценообразования (на основе рыночных критериев или институциональных инструментов) подачу правильных с позиций общества сигналов, стимулирующих активность как производителей, так и поставщиков ресурсов. Устранение ценовых деформаций будет способствовать росту эффективности производства и занятости, снижению масштабов нищеты. Не менее важным является проведение собственных исследований с целью разработки эффективных трудоемких технологий в производстве (см. гл. 7).
2. Политика (пакет политических мер), направленная на радикальные структурные изменения с целью перераспределения имущества и власти, расширения доступа к образованию и росту на этой основе занятости и доходов. Эти меры выходят за рамки экономики и затрагивают все сферы социального, институционального, культурного и политического устройства развивающегося мира. Однако без этих радикальных структурных изменений и перераспределения богатства как одномоментного (например, через экспроприацию государственного сектора) или осуществляемого постепенно (перераспределение через рост) сколь-либо существенное улучшение условий жизни городской и сельской бедноты маловероятно или даже вообще невозможно.
3. Политика (пакет политических мер), направленная на изменение сложившейся системы распределения дохода по размеру путем его ограничения у наиболее обеспеченных слоев населения введением прогрессивного налогообложения их доходов и имущества. Одновременно необходимы прямые финансовые выплаты, расширение практики бесплатного и льготного предоставления государством потребительских товаров и услуг наиболее бедным группам населения.

## Страновое исследование

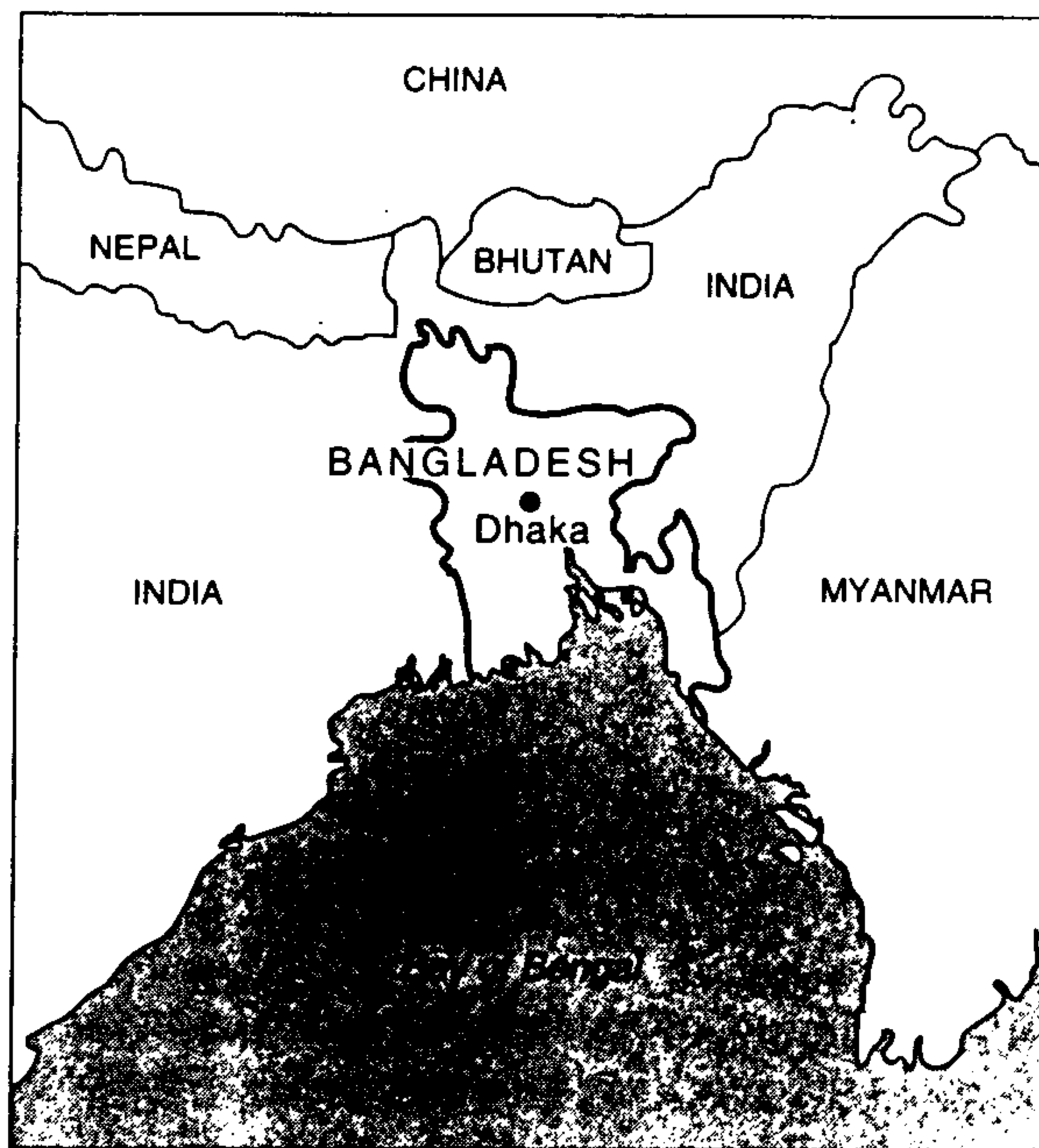
### Экономика Бангладеш

#### Географические, социальные и экономические характеристики

- Столица — Дакка  
 Площадь — 143 988 кв.км  
 Население — 111,4 млн.человек (1992 г.)  
 ВВП на душу населения — 200 долл. (1990 г.)  
 Среднегодовой темп роста населения — 2,6 %  
 (1980—1990 гг.)  
 Среднегодовой темп роста ВВП на душу населения  
 — 1,0% (1980—1990гг.)  
 Доля сельскохозяйственного производства в ВВП  
 — 38% (1990 г.)  
 Уровень младенческой смертности (на 1 000 ро-  
 дившихся живыми) — 120 (1992 г.)  
 Ежедневное потребление калорий на душу населе-  
 ния — 1925 (1988 г.)  
 Уровень охвата начальным образованием — 63 %  
 (1990 г.)  
 Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет)  
 — 67 % (1985 г.)  
 Индекс развития человека — 0,18 ( низкий )  
 (1990 г.)

Бангладеш расположена на широте Тро-  
 пика Рака в Южной Азии. На ее территории  
 выпадает наибольшее в мире количество  
 осадков, что сказывается на рельефе поверх-  
 ности и размещении центров экономической  
 активности. Большая часть территории час-  
 тично или полностью затапливается в период  
 дождей. Значительная часть рабочей силы  
 занята возделыванием риса и джута.

Бангладеш — наиболее густонаселенная  
 сельскохозяйственная страна в мире: в  
 1992 г. ее население насчитывало 111 млн.  
 человек. Бангладеш — одна из беднейших и  
 наименее развитых стран: ВВП на душу на-  
 селения равен 200 долл.; ожидаемая про-  
 должительность жизни составляет 55 лет, а  
 уровень грамотности — лишь 33%. Вследст-



вие высоких темпов роста населения в стране  
 быстро увеличиваются резервы рабочей силы, а  
 безработица, с учетом неполной занятости, уже  
 в настоящее время превышает 30%. Хотя в отли-  
 чие от других развивающихся стран не стоит  
 остро проблема неравенства (см. табл. 5.2), уро-  
 вень доходов на душу населения очень низок  
 (пятое место среди стран с наиболее низкими  
 доходами), масштабы бедности исключительно  
 высоки — 86% населения.

Несмотря на высокие темпы урбанизации,  
 около 85% населения по-прежнему проживает в  
 сельской местности и занято в натуральном хо-  
 зяйстве. Помимо неблагоприятного воздействия  
 частых муссонов и других стихийных бедствий,  
 экономика Бангладеш несет ущерб от неразви-  
 тости транспортной сети и коммуникаций.  
 Предпринимавшиеся в прошлом неоднократные  
 попытки правительства решить проблему созда-  
 ния инфраструктуры не увенчались успехом.

Как уже отмечалось, Бангладеш — сельско-  
 хозяйственная страна, и на эту отрасль хозяйст-  
 ва приходится около 50% ВВП и национального  
 экспорта. Доминирование сельскохозяйствен-  
 ного производства в национальной экономике  
 делает невозможным поглощение быстро увели-  
 чивающихся трудовых ресурсов, и кроме того,  
 не позволяет достичь высокого уровня экспорт-

ных доходов. Именно по этой причине в последних планах особое внимание уделено развитию промышленности, на которую в настоящее время приходится лишь 14% ВВП, и расширению производства трудоемких экспортных товаров. В этом руководство страны видит залог будущего роста и развития.

Рабочая сила в своей массе неквалифицированная и необразованная. Располагая огромным населением, страна испытывает недостаток квалифицированных трудовых ресурсов. Уровень национальных сбережений очень низок, а дефицит платежного баланса — значителен. В силу этих причин внешние ресурсы (иностранная помощь) продолжают играть важную роль в решении бюджетных проблем и регулировании платежного баланса.

В начале и середине 80-х годов Бангладеш удалось добиться значительного прогресса в различных областях, несмотря на постоянно повторяющиеся стихийные бедствия. В результате осуществления программ развития экспорта и регулирования обменного курса национальной валюты удалось уменьшить дефицит торгового баланса. За счет сокращения централизованных инвестиций был уменьшен дефицит государственного бюджета. Ценовая политика стимулировала рост сельскохозяйст-

венного производства, упрощено лицензирование частных инвестиций, децентрализовано управление государственными предприятиями. Все это позволило стране достичь в 1987 г. средних темпов роста ВВП — около 4%. Однако уже в 1988—1990 гг. произошло снижение темпов роста до 1—2%, что соответственно привело к падению дохода на душу населения. В целом в 80-е годы ежегодные темпы роста реального дохода на душу населения не превышали 1%, что в значительной степени определялось сохранением высоких темпов роста населения (2,6 % в 80-е гг.).

Осуществлявшиеся правительством мероприятия имели своей целью уменьшение бедности посредством улучшения снабжения продуктами питания и другими товарами первой необходимости. Однако для достижения этой цели необходимо обеспечение в течение достаточно длительного периода времени устойчивых темпов экономического роста (по меньшей мере 5—5,5% в год), а также быстрое снижение темпов роста населения. Принимая во внимание значительную зависимость страны от иностранной помощи и резкое снижение вследствие военных действий в Персидском заливе объема переводов от работающих за рубежом граждан Бангладеш, кажется маловероятным увеличение в текущем десятилетии внутренних сбережений и инвестиций на 10—15%.

## **Понятия и термины**

**Абсолютное обнищание**

**Характер экономического роста**

**Располагаемый доход**

**Факторы производства**

**Распределение дохода**

**по факторам производства**

**Коэффициент Джини**

**Неравенство в доходах**

**Кривая Кузнеца**

**Кривая Лоренца**

**Степень нищеты**

**(бедности)**

**Прогрессивное налогообложение**

**Квантиль**

**Регрессивное налогообложение**

**Субсидии**

**Имущественные активы**

**Децили**

**Индекс с равными весами**

**Деформация цен на факторы  
производства**

**Функциональное распределение  
дохода**

**Индекс роста ВНП**

**Косвенные налоги**

**Земельная реформа**

**Индивидуальное распределение дохода**

**Взвешенный индекс бедности**

**Общественное потребление**

**Политика перераспределения доходов**

**Распределение доходов по размерам**

**(группам населения)**

## Вопросы для обсуждения

1. Сегодня, по мнению большинства специалистов по экономическому развитию, высокие темпы роста ВВП и подушевых доходов еще не дают представления о реальных темпах развития страны. Что лежит в основе этой аргументации? Приведите примеры.
2. В чем различие между распределением доходов по размеру и по факторам производства? Какой критерий, вы считаете, более подходит? Обоснуйте вашу точку зрения.
3. Что означают *абсолютное обнищание* и *степень нищеты*? Как измерить абсолютное обнищание в стране Третьего мира и для чего это нужно?
4. Каковы основные экономические характеристики бедных групп населения? Как, учитывая эти характеристики, нужно строить политику по борьбе с бедностью?
5. Опишите гипотезу С. Кузнеца. Дайте анализ ее сильных и слабых сторон в применении к развивающимся странам.
6. Выше мы не обнаружили для большой группы стран Третьего мира значимой статистической связи между уровнем ВВП страны, ее ВВП на душу населения, темпами роста, уровнем абсолютного обнищания и степенью неравенства в распределении доходов. Если отбросить сомнения в достоверности самих данных, что можно сказать об их значении для оценки институциональной структуры и характера экономического роста страны?
7. Какова связь кривой Лоренца и коэффициента Джини? Приведите примеры, как по ним можно оценить степень неравенства в распределении доходов?
8. Как отмечалось, степень неравенства в стране зависит от распределения собственности на средства производства. Объясните этот тезис и приведите примеры различных производственных и других активов.
9. Являются ли высокие темпы роста (ВВП и ВВП на душу населения) взаимоисключающими целями? Дайте оценку основным аргументам за и против этого тезиса.
10. ВВП называют недостоверным показателем уровня развития, искажающим реальную картину. Обоснуйте это теоретически и на конкретных примерах.
11. В чем смысл средневзвешанного индекса и взвешанного индекса бедности? В каких случаях они отличаются от индекса роста ВВП и почему?
12. Экономический рост считают необходимым, но недостаточным условием искоренения бедности. Почему?
13. Опишите спектр инструментов экономической политики по улучшению структуры распределения доходов в странах Третьего мира. Какие из этих мер играют, по вашему мнению, решающую роль? Обоснуйте свой ответ.

## Примечания

1. Mahbub ul Haq, "Employment and income distribution in the 1970s: A new perspective", *Development Digest*, October 1971, p. 7.

2. Кривая Лоренца названа в честь американского статистика Конрада Лоренца, который разработал ее в 1905 г. для иллюстрации взаимосвязи между различными группами населения и величиной их дохода.
3. Более точное определение идеального равенства должно учитывать возрастной состав населения и ожидаемые изменения дохода в течение жизни. См. Morton Paglin, "The measurement and trend of inequality: A basic revision", *American Economic Review* 65 (September 1975).
4. Gary S. Fields, *Poverty, Inequality and Development* (Cambridge: University Press, 1980), pp. 46—56.
5. Там же, с. 52.
6. Сумма предельного продукта труда всех работников равна ВВП. Математически он равен площади фигуры под кривой предельного продукта между 0 и  $L$ . Отсюда следует, что предельный продукт есть производная общего продукта,  $TP = f(L, K)$ ,  $MP_L = f'(L)$ .
7. Эти данные взяты из: Irma Adelman, "A poverty-focused approach to development policy, in John P. Lewis and Valeriana Kallab (eds.) *Development Strategies Reconsidered* (Washington, D. C.: Overseas Development Council, 1986), pp. 49—65.
8. World Bank, *World Development Report, 1990: Poverty* (New York: Oxford University Press, 1990), pp. 27—34.
9. Блестящий анализ проблем бедности дан в названной выше работе в гл. 2.
10. О влиянии бедности на положение женщины в развивающихся странах см. Mayra Buvinic, Margaret A. Lycette, and William P. McGreevey (eds.), *Women and Poverty in the Third World* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1983); Judith Bruce and Daisy Dwyer (eds.), *A Home Divided: Women and Income in the Third World* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1988); and Janet Momsen, *Women and Development in the Third World* (New York: Routledge, 1991).
11. Simon Kuznets, "Economic growth and income inequality", *American Economic Review* 45 (March 1955): 1—28; "Quantitative aspects of the economic growth of nations", *Economic Development and Cultural Change* 11 (March 1963): 1—80.
12. Межотраслевой анализ, подтверждающий гипотезу Кузнецца, был дан у следующих авторов: Harry Oshima, "The international comparison of size distribution of family incomes with special reference to Asia", *Review of Economics and Statistics* (November 1962): 439—445; Felix Paukert, "Income distribution at different levels of development: A survey of evidence", *International Labor Review* 108 (August—September 1973): 97—125; and Montek Nicholas S. Ahluwalia, G. Carter, and Hollis B. Chenery, "Growth and poverty in developing countries", *Journal of Development Economics* 16 (September 1979): 298—323. Против гипотезы Кузнецца: Ashwani Saith, "Development and distribution: A critique of the cross-country U-hypothesis", *Journal of Development Economics* 13 (1983): 367—382; and S. Anand and S. M. R. Kanbur, "Poverty under the Kuznets process", *Economic Journal* 95 (1985): 42—50, см. также Gustav Papanek and Oldrich Kyn, "Flattening the Kuznets curve: The consequences for income distribution of development strategy, government intervention, income and the rate of growth", *Pakistan Development Review* 26 (Spring 1987): 1—54; and World Bank, *World Development Report, 1990*, pp.46—47.
13. Эти исследования построены на самом тщательном анализе данных по 83 странам. См.: Gustav Papanek and Oldrich Kyn, "The effect on income distribution of development, the growth rate and economic strategy", *Journal of Development Economics* 23 (1986): 55—65. Данные, подтверждающие ее частое совпадение более высоких темпов роста с меньшей степенью неравенства, см. World Bank, *World Development Report, 1991* (New York: Oxford University Press, 1991), fig. 7.2.
14. Irma Adelman and Cynthia Taft Morris, *Economic Growth and Social Equality in Developing Countries* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1973).
15. См. там же, стр. 186. В известной мере противоположные этому выводы на опыте Бразилии приведены у Gary S. Fields, "Who benefits from economic development? A reexamination of Brazilian growth in the 1960s",

- American Economic Review* 67 (September 1977). См. также обзор других эмпирических исследований у Arne Bigsten, "Poverty, inequality and development" in Norman Gemmell (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), pp. 146—157.
16. Одна из самых первых и хорошо известных статей по этому вопросу опубликована Walter Galenson and Harvey Leibenstein, "Investment criteria, productivity, and economic development", *Quarterly Journal of Economics* (August 1955): 343—370.
  17. Подтверждение совместимости целей роста и справедливого распределения на опыте Тайваня и Южной Кореи можно найти в работе Gustav Ranis "Development and the distribution of income: Some counter-evidence", *Challenge*, September—October 1977.
  18. О роли утечки капитала см. Donald R. Lessard and John Williamson, *Capital Flight: The Problem and Policy Responses* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1987). Более подробно проблемы бегства капитала освещены в гл. 13.
  19. Многие исследования ООН говорят, что небольшие фермерские хозяйства и индивидуальный бизнес обеспечивают наивысший уровень накопления в странах Третьего мира. См. Gustav Ranis, "Investment criteria, productivity and economic development: An empirical comment", *Quarterly Journal of Economics* (May 1962); K.L.Gupta, "Personal saving in developing countries: Further evidence", *Economic Record* (June 1970); Andrew Mason, "Savings, economic growth and demographic change", *Population and Development Review* 14 (March 1988).
  20. Эмпирическое подтверждение на примере аграрного сектора приведено в работе Keith Griffin, "Rural development: The policy options", in Edgar O. Edwards (ed.), *Employment in Developing Nations* (New York: Columbia University Press, 1974), pp. 190—191.
  21. Теоретическое обоснование благотворного влияния более справедливого распределения доходов на занятость, питание и рост производства см. Partha Dasgupta and Debraj Ray, "Inequality as a determinant of malnutrition and unemployment policy", *Economic Journal* 97 (March 1987): 177—188.
  22. Экономический анализ данных за 1960—1973 гг. по многим странам говорит о том, что улучшение распределения скорее ускоряет, чем замедляет экономический рост. См. Norman L. Hicks, "Growth vs. basic needs: Is there a trade-off?" *World Development* (1979): 985—994; Adriana Marshall, "Income distribution, the domestic market and growth in Argentina", *Labour and Society* 13 (January 1988): 79—103.
  23. World Bank, *World Development Report*, 1990, pp. 51—52.
  24. Эти данные взяты из: Montek S. Ahluwalia and Hollis B. Chenery, "A conceptual framework for economic analysis", in Hollis B. Chenery, John Duloy, and Richard Jolly, *Redistribution with Growth: An Approach to Policy* (Washington, D.C.: World Bank, 1973), pp. 2—4.
  25. См. также Bigsten, "Poverty, inequality and development", pp. 157—163; Adelman and Morris, *Economic Growth and Social Equality*, pp. 54—65; Jagdish N. Bhagwati, "Poverty and public policy", *World Development* 16 (May 1988): 539—555; и особенно World Bank, *World Development Report* 1990, ch. 7 and 8; and Irma Adelman and Sherman Robinson, "Income distribution and development" in Hollis B. Chenery and T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 2 (Amsterdam: North Holland, 1989), pp. 982—996.

## Рекомендуемая литература

Для понимания различных методов и подходов к анализу распределения см. Jan Pen, *Income Distribution* (Harmondsworth, England: Penguin, 1971), chaps. 1—3; Anthony B. Atkinson, *The Economics of Inequality* (New York: Oxford University Press, 1975). Общий обзор различных подходов см. в Irma Adelman and Sherman Robinson "Income distribution and development", in Hollis B. Chenery and T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 2 (Amsterdam: North Holland, 1989), pp. 950—1008.

Исследования данных о бедности и распределении доходов в странах Третьего мира и анализ вариантов политики, направленной на улучшение ситуации, даны в следующих работах: World Bank, *World Development Report, 1990. Poverty* (New York: Oxford University Press, 1990); Eliana Cardoso

and Ann Helwege, "Below the line: Poverty in Latin America", *World Development* 20 (January 1992): 19-37; R.M.Sundrum, *Income Distribution in Less Developed Countries* (London: Routledge, 1992), см. также Hollis B. Chenery, John Duloy, and Richard Jolly, *Redistribution with Growth* (Washington, D.C.: World Bank, 1974); Mahbub ul Haq, *The Assault on World Poverty* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1975); Montek S. Ahluwalia, Nicholas G. Carter, and Hollis B. Chenery, "Growth and poverty in developing countries", *Journal of Development Economics* (September 1979); Hollis B. Chenery, *Structural Change and Development Policy* (London: Oxford University Press, 1980); Gary S. Fields, *Poverty, Inequality and Development* (Cambridge: Cambridge University Press, 1980); Arne Bigsten, "Poverty, inequality and development", in Norman Gemmell (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), chap. 4.

Среди других интересных работ рекомендуем: William R. Cline, *Income Distribution and Economic Development: A Survey and Test for Selected Latin American Cities* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1973); Gunnar Myrdal, "Equity and growth", *World Development* 1 (November 1973); Felix Paukert, "Income distribution at different levels of development: A survey of evidence", *International Labor Review* 108 (August—September 1973); A.B. Atkinson, "On the measurement of inequality", *Journal of Economic Theory*, (September 1970); Irma Adelman and Cynthia Taft Morris, "An anatomy of income distribution patterns in developing nations", *Development Digest*, October 1971; Arun Shourie, "Growth, poverty and inequalities", *Foreign Affairs* 51 (February 1973); Roger D. Hansen, "The emerging challenge: Global distribution of income and economic opportunity", in Overseas Development Council, *Agenda for Action*, 1975 (New York: Praeger, 1975); Arne Bigsten, *Income Distribution and Development Theory, Evidence and Policy* (London: Heineman, 1983); Gary S. Fields, "Employment, income distribution and economic growth in seven small economies", *Economic Journal* 94 (1984): 74—83; Emanuel De Kant, "Of markets, might and mullaks: A case for equity, pluralism and tolerance in development", *World Development* 13 (1985): 549—556; Gustav Papanek and Oldrich Kyn, "The effect on income distribution of development, the growth rate and economic strategy", *Journal of Development Economics* 23 (1986): 55—65, Irma Adelman, "A poverty-focused approach to development policy", in John P. Lewis and Valeriana Kaleb (eds.), *Development Strategies Reconsidered* (Washington, D.C.: Overseas Development Council, 1986), pp. 49—65; and Jagdish N. Bhagwati, "Poverty and public policy", *World Development* 16 (May 1988): 539—555.

По вопросам положения женщин и детей в бедных группах населения см. Judith Bruce and Daisy Dwyer (eds.), *A Home Divided: Women and Income in the Third World* (Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1988); and Mayra Buvinic, Margaret A. Lycette, William P. McGreevey (eds.), *Women and Poverty in the Third World* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1983). Вопросы неравенства в распределении доходов внутри семьи освещаются в: Meera Chatterjee, "Indian women, health and productivity", Women in Development Working Paper № 442, World Bank (October 1990); Angus Deaton, "The allocation of goods within the household: Adults, children and gender", Living Standards Measurement Study Working Paper No 39, World Bank (August 1987); Duncan Thomas, "Gender differences in household resource allocations", Living Standards Measurement Study Working Paper No 79, World Bank (June 1991); and Lawrence Haddad, "Gender and poverty in China: A descriptive analysis", World Bank (March 1991).





## ГЛАВА

# 6



## Рост населения и экономическое развитие: причины, последствия и полемика

*Отношение к процессу постоянного увеличения численности населения может стать ключевой проблемой современности.*

Джеймс Грант, Генеральный директор, ЮНИСЕФ

*Действия правительств и народов по управлению демографической ситуацией определяют стратегию развития в следующем веке.*

А. В. Клаузен, бывший Президент Всемирного банка

В 1992 г. численность населения мира составляла примерно 5,5 млрд. человек. По прогнозам Организации Объединенных Наций к концу XX в. на Земле будут жить более 6,3 млрд., а к 2025 г. — 8,5 млрд. человек. Более четырех пятых населения будут жителями развивающихся стран. Как это повлияет в экономическом и социальном плане на уровень жизни, на национальное и личное самосознание, на свободу выбора и на развитие в целом, если прогнозы осуществляются? Являются ли такие прогнозы безальтернативными, или усилия, предпринимаемые Третьим миром на пути к прогрессу, могут изменить ситуацию? И что еще более важно: является ли быстрый рост населения серьезной проблемой сам по себе, как думает большинство людей; или это, как утверждают другие, проявление более фундаментальных проблем отсталости и неравноправного доступа к общемировым ресурсам бедных стран?

В этой главе мы рассмотрим многие из проблем, связывающих рост населения с экономическим развитием. Начнем с исторических и современных демографических тенденций и изменений в географическом распределении населения. Рассмотрев базисные концепции, представим некоторые хорошо известные модели и гипотезы, описывающие причины и следствия быстрого роста населения в современных развивающихся странах. Затем уделим внимание полемике по вопросу значимости демографического фактора в целом, и этих моделей и гипотез, в частности. В заключение оценим альтернативные варианты политики стран Третьего мира по контролю за численностью и темпами роста своего населения, а также меры, с помощью которых индустриальные страны могли бы внести вклад в лучшее управление населением и общими ресурсами.

## Основная проблема: рост населения и качество жизни

Каждый год к населению Земли, составляющему 5,5 млрд. человек, прибавляется более 93 млн. Из них свыше 82 млн. рождаются в странах Третьего мира. Это беспрецедентный в истории человечества рост. Но проблема роста населения затрагивает не только его численность. Это и проблема развития и благосостояния человека, как уже показано в гл. 3. Быстрый рост населения может серьезно повлиять на благополучие людей во всем мире. Если развитие ведет к повышению уровня жизни людей (увеличению доходов, улучшению систем здравоохранения и образования, росту самоуважения, достоинства и большей свободе выбора), то особую актуальность приобретают проблемы роста населения, а именно вопрос, способствуют ли сложившиеся демографические тенденции в Третьем мире реализации текущих и перспективных целей развития? Или, наоборот, как экономическое развитие влияет на рост населения?

В числе важнейших проблем в свете этого можно назвать следующие:

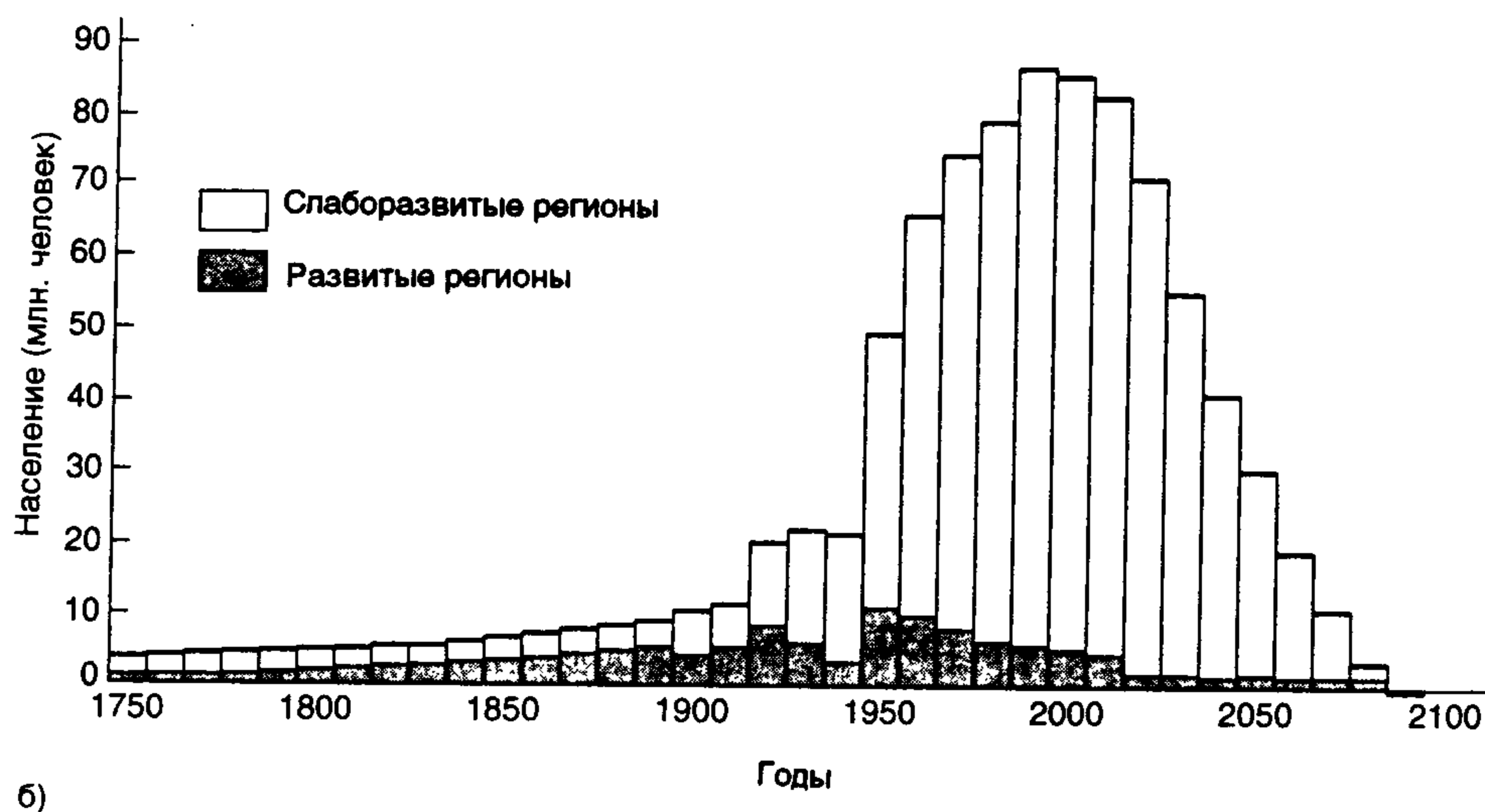
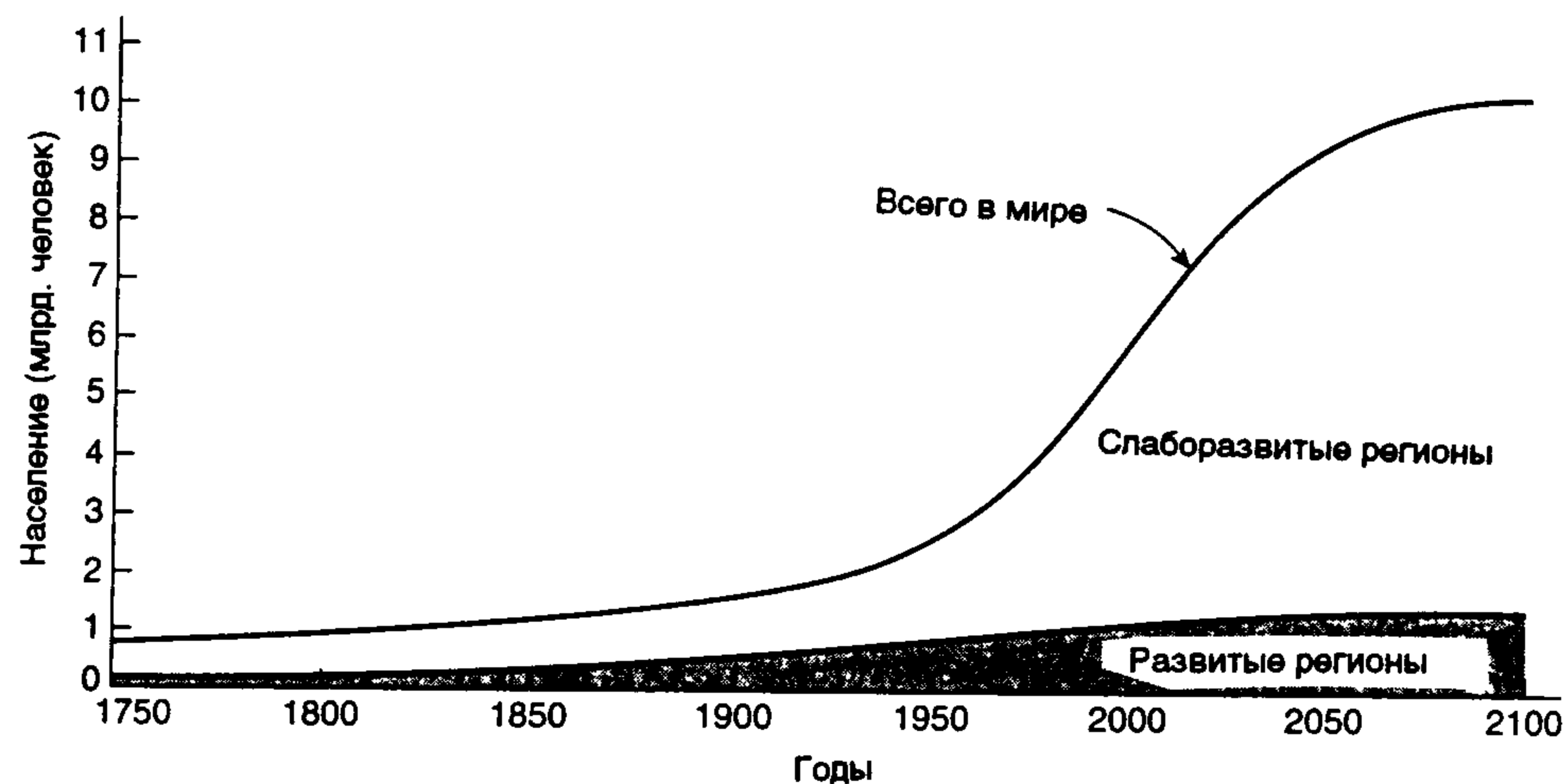
1. Смогут ли страны Третьего мира повысить уровень жизни населения с учетом его быстрого роста? В какой степени быстрый рост населения может затруднить достижение приемлемого уровня жизни, включая жилье, транспорт, санитарные условия и социальное обеспечение?
2. Как развивающиеся страны справятся с громадным приростом рабочей силы в ближайшие десятилетия? Будут ли созданы условия для полной занятости или сохранение существующего уровня безработицы будет считаться наивысшим достижением?
3. Как связаны более быстрые темпы роста населения в слаборазвитых странах с их шансами покончить с абсолютным обнищанием? Будут ли достаточными мировые запасы продовольствия и справедливым их распределение, чтобы в ближайшие десятилетия не только обеспечить постоянно растущее население продуктами питания, но и довести калорийность рациона до нормы?
4. Смогут ли развивающиеся страны, с учетом ожидаемого роста населения, улучшить системы здравоохранения и образования, чтобы гарантировать доступ каждому члену общества к медицинскому обслуживанию и начальному образованию?
5. Какова роль низкого уровня жизни в ограничении свободы родителей в выборе размеров семьи? Есть ли связь между бедностью и размерами семьи?
6. В какой степени увеличивающееся процветание развитых стран препятствует Третьему миру обеспечить свое растущее население всем необходимым? Не является ли безоглядное стремление к увеличению богатства в развитых странах более разрушительным процессом для окружающей среды и более серьезным препятствием подъему уровня жизни в развивающихся странах, чем рост численности населения в последних?

## Рост населения: прошлое, настоящее и будущее

### Рост населения в историческом аспекте

Человечество существует более 2 млн. лет, и большую часть этого времени его численность была крайне мала. Около 12000 лет назад, когда люди начали заниматься сельским хозяйством, численность населения не превышала 5 млн. человек — меньше, чем число жи-

вущих сегодня в таких городах, как Мехико-Сити, Лагос, Буэнос-Айрес или Бангкок (табл. 6.1). В начале христианской эры, примерно 2000 лет назад, на Земле жили около 250 млн. человек — меньше четверти населения современного Китая. К началу промышленной революции — около 1750 г. население утроилось и достигло 728 млн. человек; это меньше числа людей, живущих сегодня в Индии. В течение следующих 200 лет (1750—1950 гг.) оно увеличилось на 1,7 млрд. человек. А в следующие четыре десятилетия (1950—1991 гг.) численность населения выросла более чем в два раза, достигнув 5,5 млрд. человек. Если такая тенденция сохранится, к 2000 г. население земного шара составит почти 6,3 млрд.



**Рис. 6.1.** Рост населения в 1750—2100 гг.: весь мир, слаборазвитые регионы и развитые регионы  
Источник: Thomas W. Merrick, "World population in transition", *Population Bulletin* 41 (April 1986), p. 4.

Примечание: Слаборазвитые регионы — Африка, Азия (кроме Японии) и Латинская Америка; развитые страны — Европа, бывший СССР, Япония, Океания (включая Австралию и Новую Зеландию) и Северная Америка (Канада и США)

Рис. 6.1 показывает, как быстро росла общая численность населения в последовавшие за 1950 г. десятилетия в сравнении с 200-летним периодом между 1750 и 1950 гг. В частности, на рисунке ясно видно начиная с 1950 г. ускорение роста населения в менее развитых регионах мира и повышение его удельного веса в общей численности населения земного шара в процентном отношении (рис. 6.1а), также и наибольший прирост в абсолютных показателях (рис. 6.1б). Согласно прогнозу на 2100 г. численность населения земного шара остановится на цифре в 11 млрд. человек.

По данным табл. 6.2 видно, что практически за все время, кроме последних 300 лет, среднегодовой темп прироста населения лишь немногим отличался от нуля (0,002%, или 20 человек на миллион). Понятно, что этот общий показатель не был постоянным: были и увеличение, и падение численности в результате стихийных бедствий, и отклонения в темпах роста в различных регионах. К 1750 г. темп прироста населения увеличился в 150 раз — с 0,002% до 0,3% в год. К 1950 г. этот показатель стал еще в три раза выше и составил почти 1,0% в год. Он продолжал нарастать, и в 70-е годы достиг пика в 2,3%<sup>1</sup>. В настоящее время темп прироста населения держится на очень высоком (в историческом плане) уровне — 1,7% в год.

Взаимосвязь между показателями годового процентного прироста и периодом времени, в течение которого численность населения удваивается, показана в правой колонке табл. 6.2. Мы видим, что до 1650 года потребовалось около 35.000 лет (за это время сменилось около 1400 поколений), чтобы население Земли удвоилось. В наше время для этого требуется меньше 45 лет (чуть больше продолжительности жизни одного поколения).<sup>2</sup> Если для того, чтобы население Земли выросло на 480 млн. человек, с начала нашей эры до начала промышленной революции потребовалось почти 1750 лет, то при современных темпах роста такое количество людей прибавляется к численности населения земного шара каждые шесть лет!

Причины резких колебаний демографических тенденций заключались в комбинированном влиянии таких явлений, как голод, болезни, плохое питание, стихийные бедствия и войны. Их следствием стал бурный рост смертности. В двадцатом веке эти факторы все более подпадают под технологический и экономический контроль. В результате показатели смертности сейчас являются самыми низкими в истории человечества. Их падение — результат быстрого внедрения научных достижений в медицине и распространение современных стандартов санитарии и гигиены, в особенности в последние 50 лет. Например, уровень смертности в Африке, Азии и Латинской Америке снизился более чем на 50% в течение последних 30 или 40 лет, в то время как показатели рождаемости только недавно начали снижаться.

Итак, современный рост населения является главным образом результатом быстрого перехода от длительного исторического периода, характеризующегося высокими показателями рождаемости и смертности, к новой эпохе, где коэффициенты смертности падают быстрее, чем коэффициенты рождаемости, в особенности в развивающихся странах.

**ТАБЛИЦА 6.1. Рост населения земного шара (оценка)**

| Годы               | Численность населения | Ежегодный рост населения, % |
|--------------------|-----------------------|-----------------------------|
| 10000 лет до н. э. | 5 000 000             |                             |
| 1 год н. э.        | 250 000 000           | 0,04                        |
| 1650               | 545 000 000           | 0,04                        |
| 1750               | 728 000 000           | 0,29                        |
| 1800               | 906 000 000           | 0,45                        |
| 1850               | 1 171 000 000         | 0,53                        |
| 1900               | 1 608 000 000         | 0,65                        |

|                |               | <i>Продолжение</i> |
|----------------|---------------|--------------------|
| 1950           | 2 576 000 000 | 0,91               |
| 1970           | 3 698 000 000 | 2,09               |
| 1980           | 4 448 000 000 | 1,76               |
| 1990           | 5 292 000 000 | 1,73               |
| 2000 (прогноз) | 6 260 000 000 | 1,70               |

Источники: Warren S. Thompson and David T. Lewis, *Population Problems*, 5th ed. (New York: McGraw-Hill, 1965), p.384; United Nations, *Demographic Yearbook for 1971* (New York: United Nations, 1971); Population Reference Bureau, *1990 World Population Data Sheet* (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1990); United Nations Population Fund, *Populations, Resources and the Environment: The Critical Challenges* (New York: United Nations, 1991), p.9.

**ТАБЛИЦА 6.2. Темпы роста населения и периоды удвоения**

| Период                           | Примерный темп роста населения, % | Период удвоения численности населения, лет |
|----------------------------------|-----------------------------------|--|
| Появление людей в ранней истории | 0,002                             | 35 000                                     |
| 1650—1750                        | 0,3                               | 240  |
| 1850—1900                        | 0,6                               | 115  |
| 1930—1950                        | 1,0                               | 70   |
| 1960—1980                        | 2,3                               | 31   |
| Настоящее время (1993)           | 1,7                               | 43   |

Источники: Warren S. Thompson and David T. Lewis, *Population Problems*, 5th ed. (New York: McGraw-Hill, 1965), p.384; Population Reference Bureau, *1990 World Population Data Sheet* (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1990).

## Структура населения Земли

### *Региональный аспект*

Население земного шара очень неравномерно распределено по регионам, велики различия по уровням рождаемости, смертности и возрастной структуре. По данным на 1993 г. более трех четвертей населения Земли жило в развивающихся странах и менее одной четверти — в экономически развитых странах. На рис. 6.2 показаны распределение населения мира по регионам в 1990 г. и прогноз распределения к 2020 г.

Особенно высокие темпы роста в наименее развитых странах существенно изменят распределение населения по регионам к 2020 г. К этому времени население Земли возрастет почти на 6 млрд. человек по сравнению с 1950 г. и более чем на 2,5 млрд. по сравнению с 1990 г. По прогнозам, свыше 60% прироста населения даст Азия, где общая численность населения вырастет примерно на 400% от уровня 1950 г. В Африке и Латинской Америке соответствующий рост оценивается почти в 500%, что выразится в увеличении здесь населения на 1,3 млрд. человек. К 2020 г. на этих трех континентах скорее всего будет жить более 85% населения земного шара по сравнению с 70% в 1950 г. и 78% — в 1990 г. Соответственно доля живущих в Европе, на территории бывшего Советского Союза и в Северной Америке сократится с 30% до менее 15%.

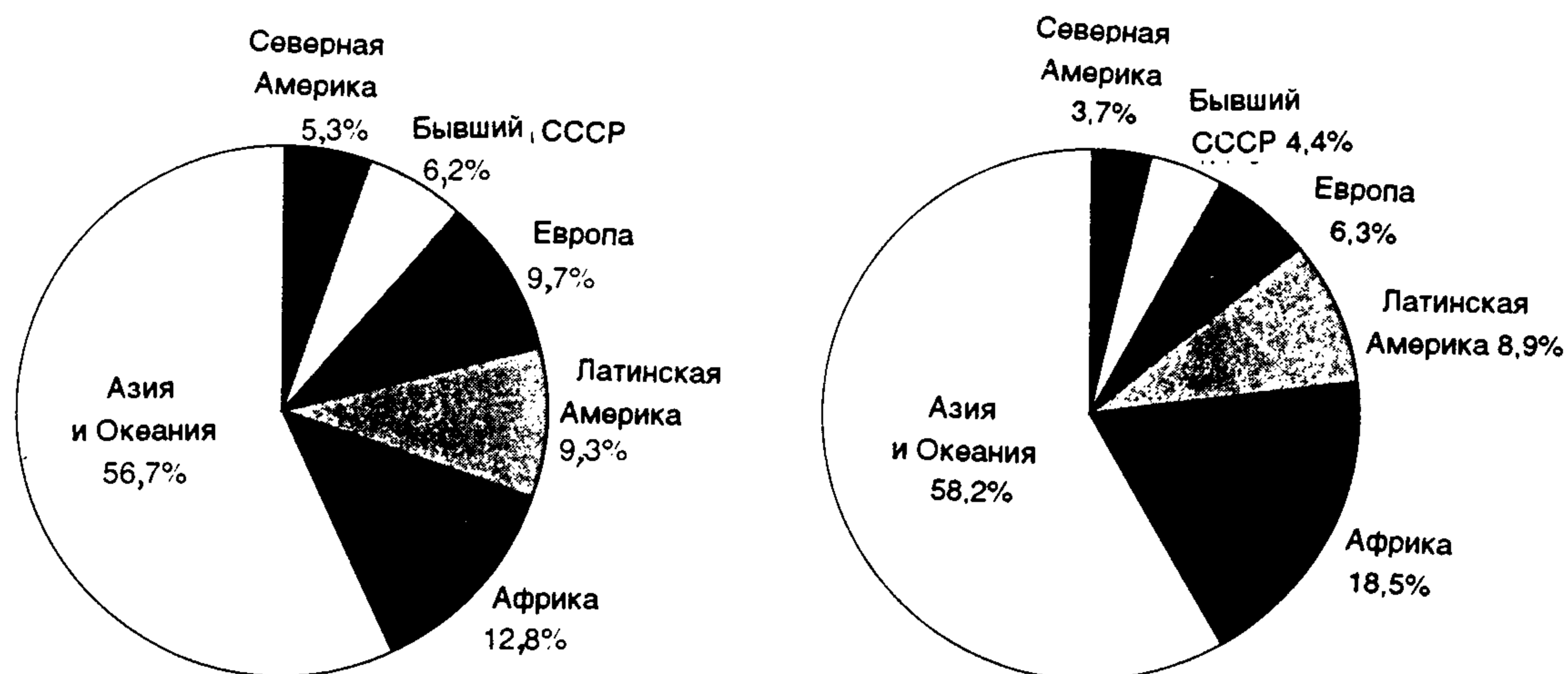


Рис. 6.2. Распределение населения мира по регионам в 1990 г. и прогноз на 2020 г.

Источник: Data from Population Reference Bureau, 1990 World Population Data Sheet (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1990).

Рассмотрим теперь распределение населения по государствам. В табл. 6.3 дан перечень 15 крупнейших стран мира по данным на 1990 г.: в них 70% всего населения земного шара. Примечательно, что несколько стран (Индия, Индонезия, Бразилия, Бангладеш, Пакистан и Нигерия) ежегодно добавляют к населению земного шара больше людей, чем почти все экономически развитые страны. Например, в Нигерии, занимающей в таблице восьмое место, абсолютный прирост населения без малого в два раза выше, чем в Соединенных Штатах, занимающих четвертую позицию. Также и Бразилия (шестое место) ежегодно добавляет к населению Земли больше людей, чем бывший Советский Союз, находящийся в таблице на третьем месте.

ТАБЛИЦА 6.3. Ежегодный рост населения в крупнейших странах мира в 1990 г.

| Страна                | Численность населения в 1990, млн. | Темпы естественного роста в 1990, % | Ежегодный прирост, млн. |
|-----------------------|------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------|
| 1. Китай              | 1089,8                             | 1,3                                 | 14,17                   |
| 2. Индия              | 834,3                              | 2,1                                 | 17,52                   |
| 3. Бывший СССР        | 289,0                              | 0,9                                 | 2,60                    |
| 4. США                | 247,2                              | 0,7                                 | 1,73                    |
| 5. Индонезия          | 182,3                              | 2,1                                 | 3,83                    |
| 6. Бразилия           | 147,1                              | 2,1                                 | 3,10                    |
| 7. Япония             | 123,7                              | 0,6                                 | 0,74                    |
| 8. Нигерия            | 114,7                              | 2,8                                 | 3,21                    |
| 9. Бангладеш          | 113,0                              | 2,7                                 | 3,05                    |
| 10. Пакистан          | 110,8                              | 2,9                                 | 3,21                    |
| 11. Мексика           | 86,0                               | 2,5                                 | 2,15                    |
| 12. Вьетнам           | 65,5                               | 2,6                                 | 1,70                    |
| 13. Филиппины         | 65,0                               | 2,8                                 | 1,82                    |
| 14. Западная Германия | 58,6                               | -0,2                                | -1,2                    |
| 15. Италия            | 58,1                               | 0,1                                 | 0,58                    |

Источник: Population Reference Bureau, 1990 World Population Data Sheet (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1990)

### Тенденции рождаемости и смертности

**Темп прироста населения** — это выраженная в процентах относительная величина ежегодного чистого увеличения населения (или его уменьшения, — тогда этот показатель имеет отрицательное значение) за счет **естественного прироста** и сальдо **международной миграции**. Естественный прирост — это разница между числом родившихся и числом умерших или разница между рождаемостью и смертностью. Международная миграция, несмотря на некоторый ее рост, играет в настоящее время незначительную роль (а в XIX и в начале XX вв. это был исключительно важный фактор роста населения Северной Америки, Австралии и Новой Зеландии за счет его уменьшения в Западной Европе). Поэтому рост населения в странах Третьего мира почти полностью зависит от разницы между показателями рождаемости и смертности.

Разница в темпах прироста населения в развитых и развивающихся странах объясняется тем, что показатели рождаемости и смертности в последних гораздо выше. Однако расхождение в показателях смертности гораздо меньше, чем в показателях рождаемости. В результате средний темп прироста населения в развивающихся странах составляет сейчас около 2% (без учета Китая — 2,3%), в то время как в большинстве экономически развитых стран этот показатель колеблется от 0,4 до 0,7%. На рис. 6.3 показаны современные и прогнозируемые тенденции роста населения как в развитых, так и в развивающихся странах. Пик роста населения в развивающихся странах (2,35%) пришелся на начало 70-х годов нашего века; сейчас темпы постепенно снижаются.

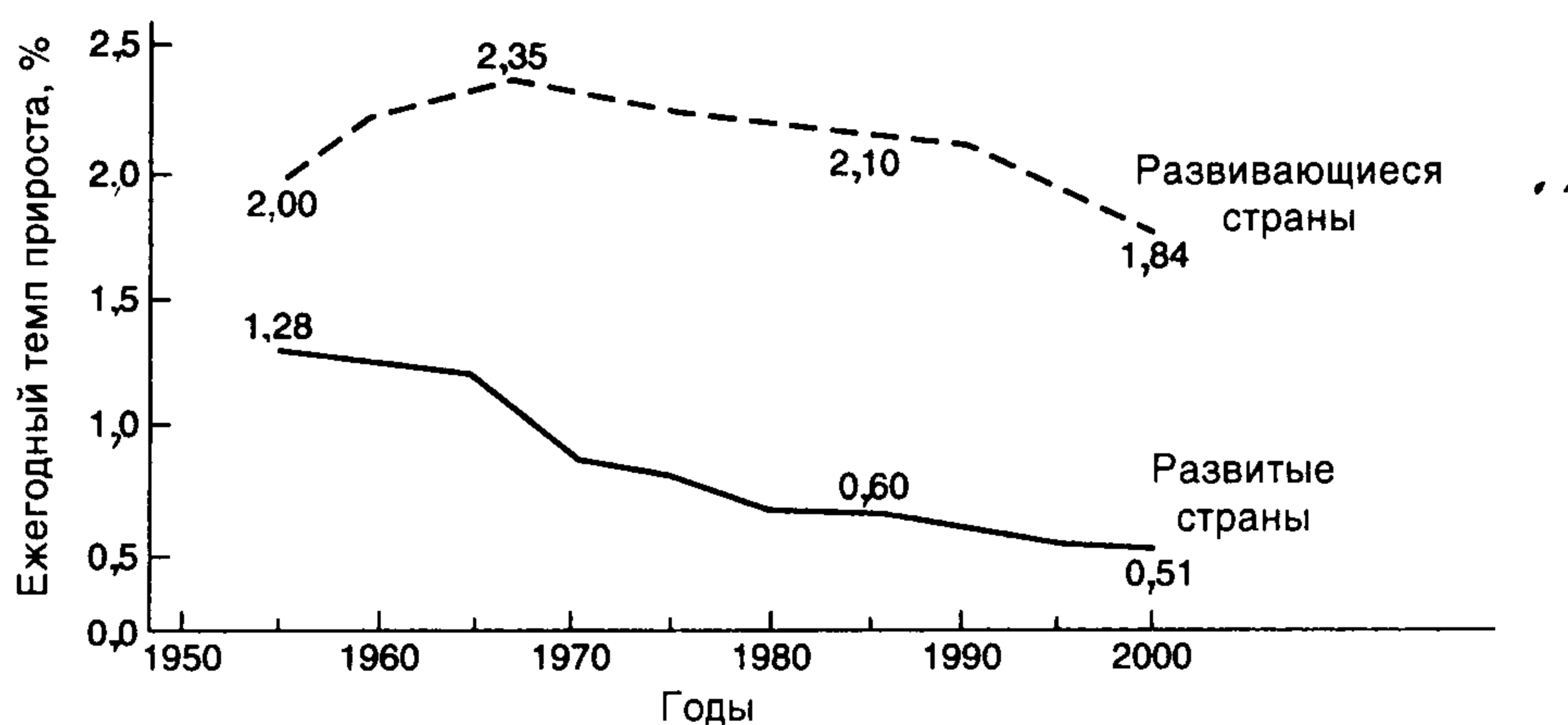


Рис. 6.3. Рост населения в развитых и развивающихся странах, 1950—2000 гг.

Заметим также, что основной причиной различий в темпах прироста населения в развитых и развивающихся странах является разница в уровнях рождаемости. В странах Третьего мира рождается от 30 до 50 человек на каждую 1000 человек по сравнению с 15 — в большинстве развитых государств. Более того, рождаемость в менее развитых странах сейчас гораздо выше, чем она была в доиндустриальной Западной Европе. В значительной степени это объясняется ранними браками в современном Третьем мире. Но уже отмечается тенденция к снижению рождаемости и в таких странах, как Южная Корея, Сингапур, Гонконг и Тайвань, где имеет место ускоренное экономическое и социальное развитие.

Наряду со снижением рождаемости в развивающихся странах довольно быстро сокращается разрыв в показателях смертности между ними и развитыми государствами. Основной причиной, несомненно, является улучшение здравоохранения. Прививки против малярии, оспы,

желтой лихорадки и холеры, система медицинских учреждений, обеспечение чистой питьевой водой, улучшение питания и развитие системы народного образования — все это вместе взятое "работало" в течение 25 лет на снижение уровня смертности более чем на 50% в ряде районов Азии и Латинской Америки и более чем на 30% — в большинстве районов Африки и Ближнего Востока. Тем не менее, средняя продолжительность жизни в развитых странах почти на 16 лет больше. Но и этот разрыв существенно сокращался в последние 25 лет. Например, в 1950 г. ожидаемая продолжительность жизни при рождении в странах Третьего мира составляла от 35 до 40 лет по сравнению с 62—65 годами в развитых странах. К 1980 г. эта разница сократилась до 16 лет, поскольку средняя продолжительность жизни в развивающихся странах увеличилась до 56 лет (на 42%), в то время как в развитых странах она выросла до 72 лет (на 13%). Самая низкая ожидаемая при рождении продолжительность жизни — в Африке (52 года), в основном из-за высоких коэффициентов младенческой смертности; самый благополучный в этом отношении регион — Европа, где ожидаемая продолжительность жизни новорожденных составляет около 72 лет.

### ***Возрастная структура и бремя содержания нетрудоспособных***

Население Земли сегодня очень молодо, особенно в Третьем мире. Дети в возрасте до 15 лет составляют почти 40% населения развивающихся стран и 21% развитых стран. Например, в 1990 г. 45% населения Нигерии и 49% кенийцев не достигли 15 лет; в Мексике эта цифра составила 38%, в Сирии, Пакистане и Индии — 49%, 44 и 36% соответственно. В странах с такой возрастной структурой отношение детей нетрудоспособного возраста (до 15 лет) к численности трудоспособного населения (от 15 до 64 лет) очень велико. Поэтому работающие в развивающихся странах должны обеспечивать в два раза больше детей по сравнению с развитыми странами. Например, в Швеции и Великобритании трудоспособное население составляет почти 65% от общей его численности: работающие должны поддерживать только 18% (Швеция) и 19% (Великобритания) населения — нетрудоспособной молодежи. В этих странах основные проблемы связаны с низкими темпами прироста населения и престарелыми иждивенцами (старше 65 лет), удельный вес которых в численности населения составляет от 16 до 18%. В таких же странах, как Нигерия, Бангладеш и Гана, доли экономически активного населения и детей-иждивенцев почти одинаковы и составляют примерно по 50% общей численности. В целом, более быстрый темп роста населения означает большую долю детей-иждивенцев в общей его численности, что ложится дополнительным бременем на работающих. Эта тенденция порождает явление, известное под названием **скрытый период (инерция) роста населения**.

### **Скрытый период (инерция) роста населения**

Пожалуй, самым непонятным аспектом проблемы роста населения является тенденция сохранения темпов его роста на фоне существенного снижения темпов рождаемости. Эта тенденция "встроена" в процесс, она напоминает инерцию разогнавшегося автомобиля, продолжающего движение даже после резкого торможения. В приложении к численности населения эта инерция может продолжаться в течение десятилетий после падения темпов рождаемости.

В основе этого явления лежат две причины. Во-первых, высокие темпы рождаемости не поддаются резким изменениям. Социальные, экономические и институциональные факторы, которые влияли на уровень рождаемости веками, не могут просто исчезнуть по желанию национальных лидеров. Опыт Европы показывает, что для снижения уровня рождаемости требуются десятилетия. Если развивающиеся страны и поставят в качестве



приоритетной задачей ограничения численности населения, пройдет много лет прежде чем удастся снизить рождаемость до желательного уровня.

Вторая и менее очевидная причина инерции роста численности населения имеет отношение к возрастной структуре. У народов с высоким уровнем рождаемости велика доля детей и подростков: иногда она составляет более половины всего населения. В таких странах число детей значительно превосходит число родителей, и когда очередное поколение достигает совершеннолетия, количество потенциальных родителей увеличивается. Даже если эти новые родители осуществляют только "простое воспроизводство" (имеют двоих детей в отличие от своих родителей, имевших, скажем, четверых), численность населения продолжает увеличиваться, потому что общее количество брачных пар, имеющих двоих детей, гораздо больше прежнего.



Рис. 6.4. Скрытый период (инерция) роста населения, условный пример

Источник: Population Reference Bureau, *World Population: Fundamentals of Growth* (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1990), p. 14.

На рис. 6.4 дан пример инерции роста численности населения. Первые столбики показывают численность населения в каждой из четырех стран в 1990 г. Вторые отражают размеры населения на тот момент, когда, по оценкам Всемирного банка, уровень рождаемости окончательно ограничится двумя детьми на семью. Последние столбики показывают максимальный прогнозный уровень численности населения. Так, например, если Бангладеш достигнет уровня простого воспроизводства населения в 2025 г. при численности немногим более 200 млн. человек, то до 2150 г., когда наступит стабилизация, население увеличится еще на 100 миллионов человек! В Нигерии, с ее очень молодым населением и быстрыми темпами роста, возможен почти четырехкратный рост населения, прежде чем оно стабилизируется. В Иране ожидается увеличение населения в четыре раза, а в Бразилии — почти в два раза по сравнению с современным уровнем.

Эти данные — яркая иллюстрация того, в какой степени большинство стран Третьего мира уже фактически предопределили прирост своего населения безотносительно к уровню рождаемости. Если эти страны ставят задачу достичь в будущем желаемых размеров населения, им следует иметь в виду, что независимо от избранной стратегии их население

увеличится на 80—125%. Но это не повод для отчаяния или отказа от принятых обязательств для тех стран, которые искренне верят в то, что снижение темпов роста населения отвечает их национальным интересам. Значение фактора инерции роста населения состоит в том, что каждый год, который прошел без снижения рождаемости, вызовет увеличение общей численности населения и отодвинет период наступления стабилизации.

## Демографическая трансформация

Процесс, в течение которого темпы рождаемости снижаются до простого воспроизводства населения, описан в известной концепции **демографической трансформации**. Эта концепция объясняет, почему все развитые страны в той или иной степени прошли три стадии, которые предстоит пройти современному Третьему миру. До наступления стадии экономического развития современные индустриальные страны в течение веков имели постоянное или очень медленно растущее население, что явилось результатом сочетания высоких уровней рождаемости и смертности. Это стадия I. Стадия II наступила, когда экономическое развитие стало приносить плоды. Улучшение здравоохранения, питания, более высокие доходы и другие прогрессивные изменения заметно снизили уровень смертности, продолжительность жизни увеличилась с 40 до 60 лет. Однако уменьшение коэффициентов смертности не сопровождалось падением рождаемости. В результате растущее расхождение между высокой рождаемостью и снижающейся смертностью привело к резкому увеличению населения по сравнению с прошлыми веками. Стадия II обозначает начало демографической трансформации (перехода от периода с неизменным или медленно растущим населением к периоду быстрого роста численности людей, а затем к его замедлению). И, наконец, стадия III началась, когда экономическое развитие вызвало снижение рождаемости; в конце концов падающие коэффициенты рождаемости сблизались с более низкими коэффициентами смертности, давая невысокий (или нулевой) прирост численности населения.

Рис. 6.5 схематично показывает три стадии (этапы) демографической трансформации в Западной Европе. До начала XIX в. рождаемость составляла около 35 человек на каждую 1000 жителей, в то время как смертность — 30 человек. В результате годовые темпы роста населения составляли примерно 5 человек на каждую 1000, или были менее 0,5%. На стадии II (начало демографического перехода в Западной Европе), в первой четверти XIX в., началось медленное снижение коэффициентов смертности в результате улучшения экономических условий и последовательной борьбы с болезнями. Снижение рождаемости (стадия III) реально началось в конце XIX в., но существенные результаты процесса проявились только через много десятилетий после начала экономического роста и значительно позже того, как начали падать показатели смертности. Так как исходный уровень рождаемости был в Западной Европе в целом низким (поздние браки или безбрачие), темпы роста населения (даже пиковые значения) редко превышали 1%. К концу третьего периода демографической трансформации (вторая половина XX в.) соотношение показателей рождаемости и смертности изменилось на обратное по сравнению с началом 1800-х годов: уровень рождаемости колебался, а уровень смертности оставался довольно стабильным или слегка поднимался. Причина этого феномена — старение населения в современной Европе.

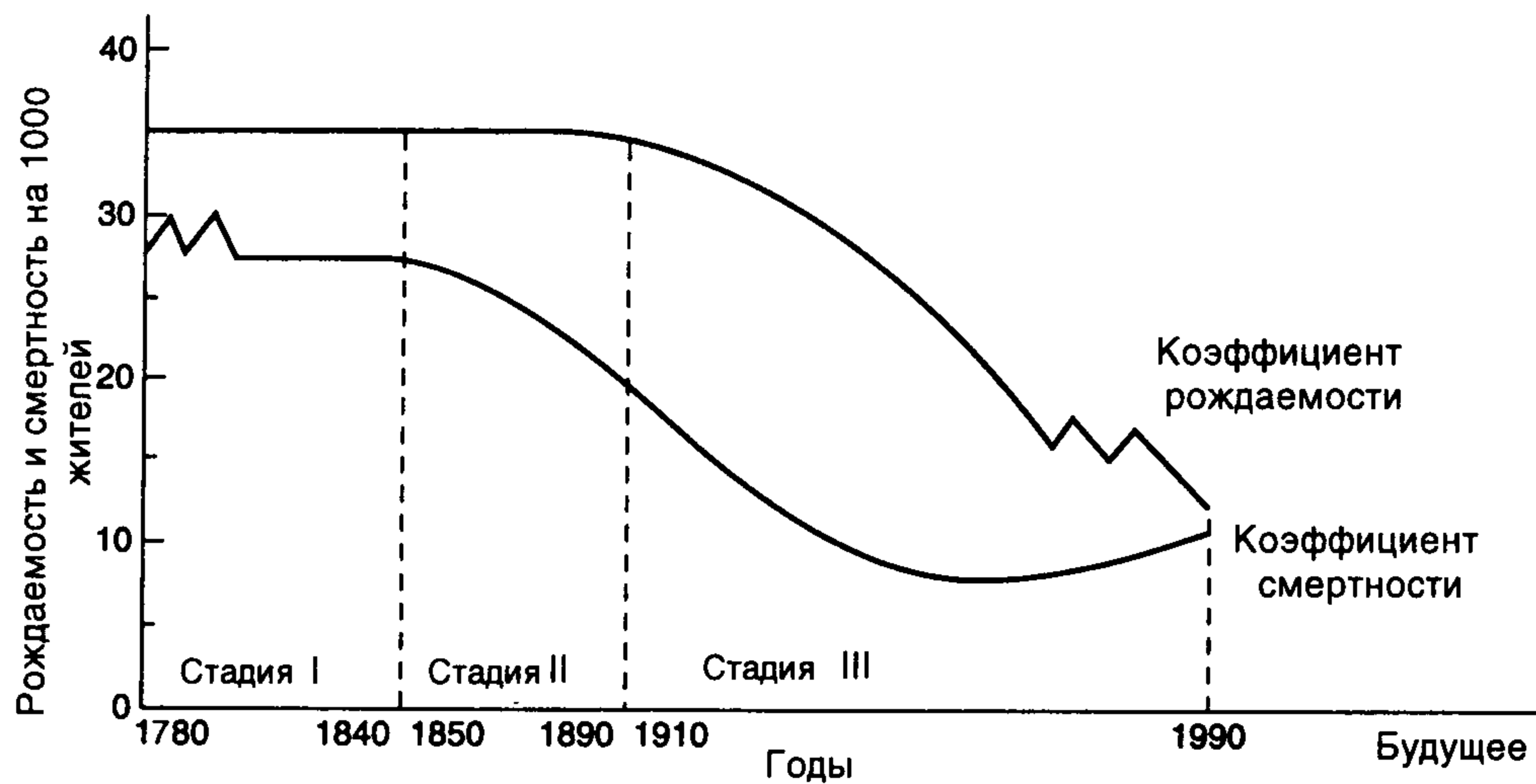


Рис. 6.5. Демографическая трансформация в Западной Европе

На рис. 6.6 показана динамика численности населения в странах современного Третьего мира в сравнении со странами Западной Европы.

Темпы рождаемости во многих менее развитых странах сегодня значительно выше, чем они были в доиндустриальной Европе. Это объясняется тем, что женщины выходят замуж в раннем возрасте. В результате здесь гораздо больше семей и длиннее период плодovitости. Начиная с 1940-х, и особенно в 1950-х и 1960-х годах, большинство стран Третьего мира достигло стадии II демографического переходного периода. Использование высокоэффективных зарубежных достижений медицины и охрана здоровья привели к тому, что показатели смертности падали гораздо быстрее, чем в XIX в. в Европе.

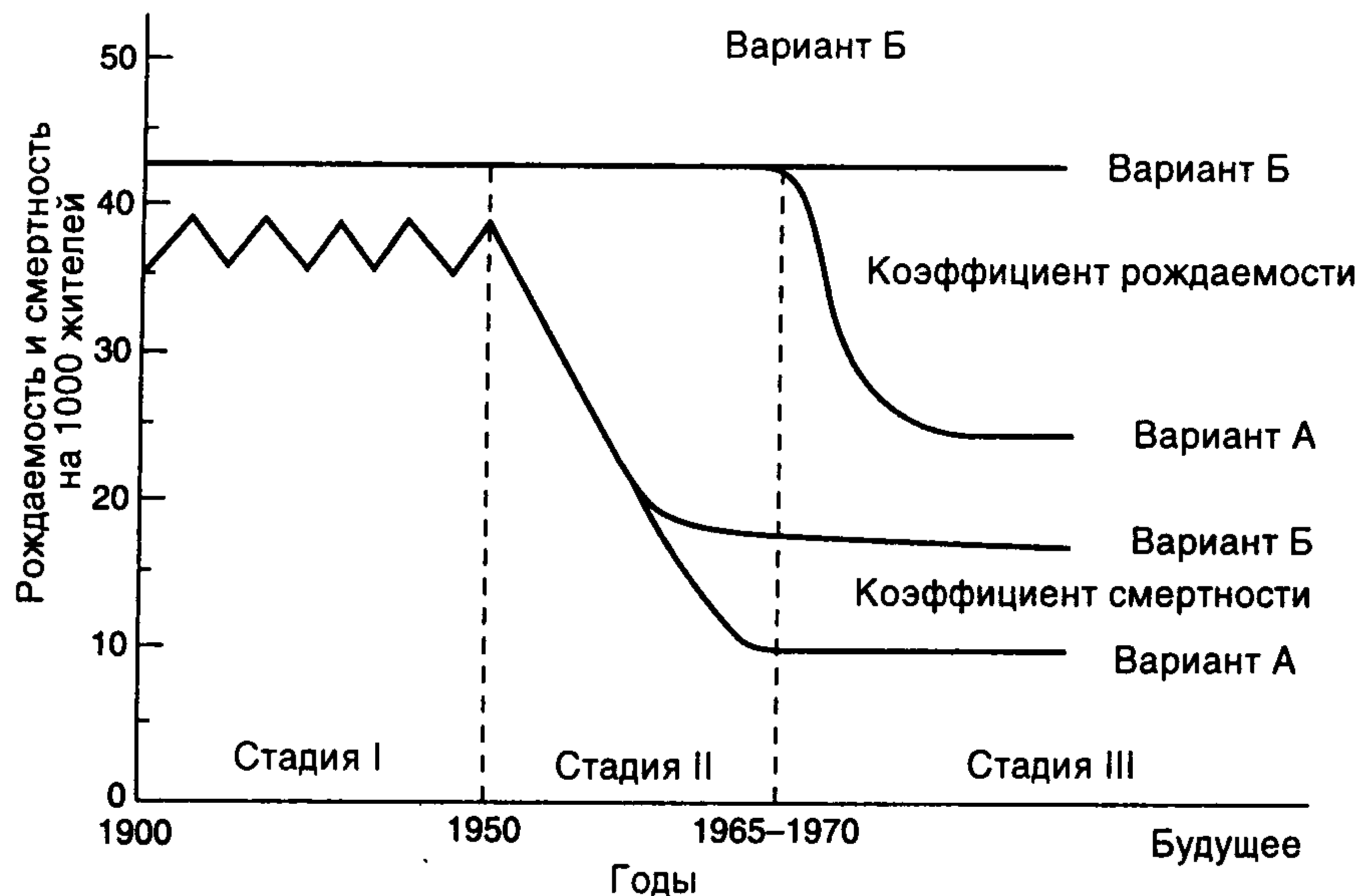


Рис. 6.6 Начало демографической трансформации в странах Третьего мира

Источник: Based on National Academy of Sciences, *The Growth of World Population* (Washington, D.C.: National Academy of Sciences, 1963), p. 15.

При невиданно высоких темпах рождаемости (в некоторых странах свыше 40 человек на каждую 1000) стадия II демографического переходного периода для стран Третьего мира характеризуется темпами прироста населения от 2,0 до 2,5% ежегодно.

На стадии III можно разделить развивающиеся страны на две большие группы. В случае А на рис. 6.6 современные методы борьбы с преждевременной смертностью в сочетании с быстрым и общим ростом уровня жизни привели в результате к падению коэффициентов смертности (менее 10 человек на каждую 1000) и рождаемости (до 20—30 новорожденных на каждую 1000 человек). Эти страны, среди которых заметно выделяются Тайвань, Южная Корея, Коста-Рика, Китай, Куба, Чили и Шри-Ланка, уже вступили в стадию III демографического перехода, добившись быстрого снижения темпов роста численности населения. В 80-х годах некоторые другие страны — Колумбия, Индонезия, Доминиканская Республика, Таиланд, Малайзия, Мексика и Бразилия — видимо, также достигли периода устойчивого падения рождаемости, что согласуется со случаем А.

Но большинство стран Третьего мира подпадает под случай Б на рис. 6.6. Резко упав вначале, показатели смертности стали снижаться затем крайне медленно, в значительной степени из-за массового обнищания и низкого уровня жизни. А высокая рождаемость способствовала сохранению темпов роста населения на относительно высоком уровне. К этой группе можно отнести большинство стран Африки, расположенных южнее Сахары, и страны Ближнего Востока, которые до сих пор находятся на стадии II демографического переходного периода.

В этой связи возникает важный вопрос: когда и при каких условиях в странах Третьего мира произойдет падение рождаемости и снижение темпов роста населения? Чтобы ответить на этот вопрос, нужно прежде задать еще один: каковы основные факторы и причины, вызывающие высокий уровень рождаемости в развивающихся странах, и могут ли правительства этих стран с помощью определенной политики воздействовать на "спрос" на детей? Пытаясь ответить на этот ключевой вопрос, обратимся к старой известной классической макроэкономической модели — мальтузианской теории перенаселения (демографической "ловушки") и к современной чрезвычайно распространенной неоклассической микроэкономической модели — теории плодovitости семьи.

## **Причины высокой плодovitости в развивающихся странах: мальтузианская и семейная модели**

### **Мальтузианская демографическая "ловушка"**

Почти 200 лет назад Томас Мальтус выдвинул теорию о связи между ростом населения и экономическим развитием, которая жива до сих пор. Выпустив в 1798 г. книгу *"Опыт о законе народонаселения"*, в которой был сформулирован закон убывающей доходности, Мальтус постулировал универсальную тенденцию роста населения в геометрической прогрессии, с удвоением каждые 30—40 лет, если этот рост не сдерживается ограниченными ресурсами продовольствия. В силу закона убывающей доходности такие факторы, как земля и ресурсы продовольствия, увеличиваются только в арифметической прогрессии. В результате из-за того, что на каждого человека будет приходиться все меньше земли, пригодной для обработки, предельный вклад каждого в производство продукции обязательно начнет падать. Поскольку рост ресурсов продовольствия не может идти наравне с ростом населения, доход на душу населения (определяемый в аграрных сообществах как

производство продовольствия на душу населения) снизится до уровня, обеспечивающего лишь прожиточный минимум (или чуть выше), что неизбежно потребует стабилизации численности населения. Поэтому Мальтус считал, что избежать хронически низкого уровня жизни или абсолютного обнищания можно только с помощью моральных ограничений, сокращая размеры семьи. Следовательно, с некоторыми оговорками мы можем считать Мальтуса "отцом" современного движения за ограничение рождаемости.

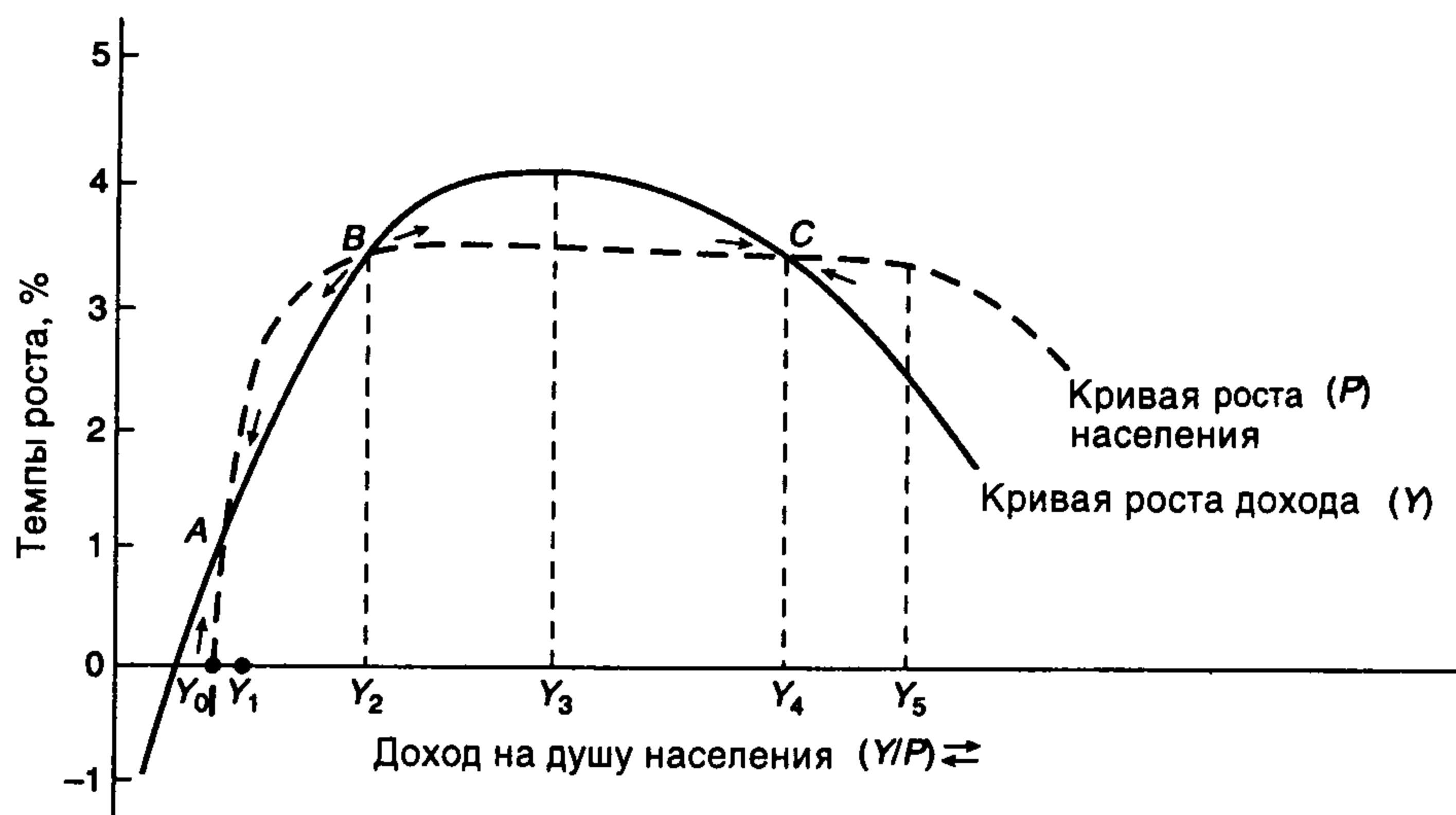


Рис. 6.7. Мальтузианская демографическая "ловушка"

Современные экономисты назвали мальтузианскую теорию "ловушкой" равновесия на низком уровне или **мальтузианской демографической "ловушкой"**. На рис. 6.7 мальтузианская модель демонстрируется путем сопоставления кривых темпов роста населения и темпов роста совокупных доходов на фоне изменения уровней доходов на душу населения.

По вертикальной оси даны процентные изменения, как положительные, так и отрицательные значения двух принципиально важных в данном случае переменных — общей численности населения и совокупных доходов. По горизонтальной оси — уровни доходов на душу населения. Кривая  $P$  отражает взаимосвязь между темпами роста населения (измеряемыми по вертикали) и уровнем доходов на душу населения —  $Y/P$  (измеряемым по горизонтали). При очень низком уровне доходов на душу населения —  $Y_0$ , темп изменений его величины будет нулевым, а численность населения — постоянной. Таким образом, точка  $Y_0$  демонстрирует ситуацию абсолютного обнищания. Коэффициенты рождаемости и смертности равны, и численность населения остается неизменной. Это ситуация, сходная со стадией I демографического переходного периода. При росте уровня душевых доходов (на графике — вправо от  $Y_0$ ) население начинает увеличиваться в результате снижения коэффициентов смертности. Более высокие доходы означают меньше голода и болезней. При коэффициентах рождаемости, близких к биологическому максимуму, падение смертности дает импульс к увеличению численности населения (стадия II).

На рис. 6.7 рост численности населения достигает максимума примерно в 3,3% при уровне доходов на душу населения, равном  $Y_2$ . Скорее всего он сохранится на этом уровне до достижения значительно более высокого показателя дохода на душу населения. За пределами  $Y_5$  процесс вступает в стадию III демографической трансформации: рождае-

мость начинает сокращаться, и кривая роста населения меняет направление, вновь приближаясь к горизонтальной оси.

Другая часть мальтузианской теории требует рассмотрения взаимосвязи между темпами роста совокупных доходов (при условии отсутствия роста численности населения) и уровнем доходов на душу населения. Затем можно сравнить два показателя (совокупные доходы и общую численность населения). Если совокупный доход (совокупный продукт) обгоняет рост населения, доходы на душу населения растут; если численность населения растет быстрее, чем совокупный доход, доходы на душу населения снижаются. На рис. 6.7 темп роста совокупных доходов (также измеряемый по вертикали) вначале прямо пропорционален доходам на душу населения (т. е. чем выше уровень доходов на душу населения, тем выше темп роста совокупных доходов). Экономическая причина такой взаимосвязи строится на предположении, что сбережения идут "в ногу" с изменениями доходов на душу населения. Страны с высокими доходами на душу населения генерируют больше сбережений и соответственно инвестиций. В модели Харрода — Домара (см. гл. 3) более высокие темпы роста сбережений означают более высокие темпы роста совокупного дохода. При величине  $Y_3$  дохода на душу населения кривая темпов роста доходов достигает максимума и затем начинает падать, поскольку все больше инвестиций и людей требуется для работы при ограниченных природных ресурсах и земле. В мальтузианской модели — это точка убывания доходности (отметим, что модель не учитывает возможности технического прогресса). Кривая роста совокупных доходов, следовательно, аналогична кривой совокупного продукта в общей теории производства.

Кривые на рис. 6.7 пересекаются в трех точках —  $A$ ,  $B$  и  $C$ .  $A$  — это точка уровня мальтузианской демографической "ловушки" ( $Y_1$ ). Здесь достигается состояние равновесия — небольшое отклонение вправо или влево от точки  $A$  вызовет возвращение размера доходов на душу населения в позицию  $Y_1$ . Например, если доход на душу населения вырастет от величины  $Y_1$  до  $Y_2$ , темп роста населения превысит темп роста совокупного дохода (кривая  $P$  по вертикали выше, чем кривая  $Y$ ). Мы знаем, что всякий раз, когда население растет быстрее, чем совокупные доходы, доход на душу населения падает. Стрелка, направленная на точку  $A$  сверху справа, показывает, что доходы на душу населения должны падать до уровня  $Y_1$  во всех точках между  $Y_1$  и  $Y_2$ . Аналогично слева от точки  $A$  доходы растут быстрее, чем население, вызывая повышение уровня доходов на душу до  $Y_1$ .

В соответствии с неомальтузианской теорией, бедные страны никогда не смогут поднять нищенский уровень доходов на душу населения, если не станут применять **превентивных ограничителей** с целью контроля численности населения. При отсутствии таких мер в качестве ограничителей роста численности населения обязательно выступят мальтузианские **"позитивные ограничители"** (голод, болезни, войны).

Чтобы завершить описание демографической "ловушки", изображенной на рис. 6.7, посмотрим на точку "неустойчивого" равновесия  $B$ . Если доходы на душу населения смогут когда-либо быстро перескочить с уровня  $Y_1$  на уровень  $Y_2$  (например, в результате осуществления инвестиционной программы индустриализации — "большого толчка"), прежде чем мальтузианские "позитивные ограничители" возвестят о себе, они будут продолжать рост, пока не будет достигнута другая точка устойчивого равновесия  $C$ , которой соответствует уровень доходов  $Y_4$ . Точка  $B$  — позиция неустойчивого равновесия, поскольку движение вправо или влево продолжается до тех пор, пока не достигается точка  $A$  или  $C$ .

## Критика мальтузианской модели

Мальтузианская демографическая "ловушка" является простой теорией, во многом переключившейся с теорией взаимосвязи между ростом населения и экономическим развитием. К сожалению, она базируется на некоторых упрощающих допущениях и гипотезах,

которые не выдерживают испытания практикой. Критиковать демографическую “ловушку” следует по двум основным направлениям.

Первое и самое важное: мальтузианская модель игнорирует огромное значение технического прогресса как силы, способной сдержать рост населения. Из гл. 4 следует, что история современного экономического развития непосредственно связана с развертыванием технического прогресса, с внедрением инноваций и изобретений в производство, инфраструктуру и социальную сферу. Говоря об ограниченности земельных ресурсов, Мальтус в целом был прав — в то время он не мог предвидеть возможностей технического прогресса в увеличении продуктивности земли.

Воспользовавшись понятиями концепции демографической “ловушки”, можно сказать, что быстрый и устойчивый технический прогресс приводит к такому сдвигу кривой роста доходов (совокупного продукта), что при *всех* уровнях дохода на душу населения эта кривая по вертикали выше кривой роста населения. В результате доходы на душу населения будут устойчиво расти (рис. 6.8). Таким образом, все страны имеют возможность избежать демографической “ловушки” Мальтуса.

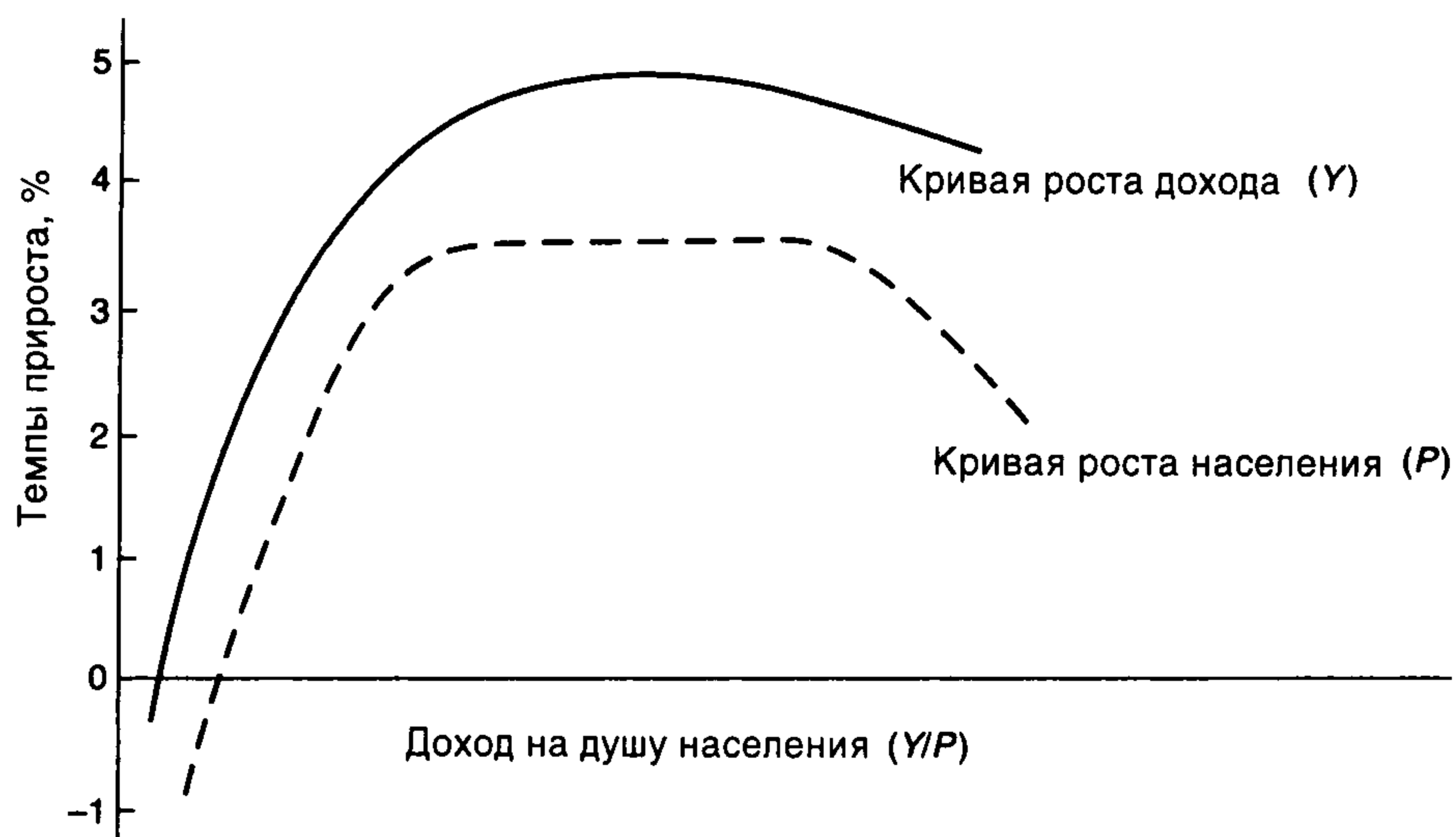


Рис. 6.8. Технологический и социальный прогресс позволяет стране избежать демографической “ловушки”

Второй подвергаемый критике момент в концепции мальтузианской “ловушки” — это предположение, что темпы роста численности населения стран прямо пропорциональны изменениям размеров доходов на душу населения. В соответствии с этим предположением при низких доходах на душу населения темпы роста населения должны быть тоже низкими. Однако анализ этих показателей в странах современного Третьего мира не подтверждает наличия подобной зависимости между темпами роста и уровнем доходов на душу населения. В результате применения достижений современной медицины и осуществления программ улучшения здоровья населения коэффициенты смертности быстро снижаются и в меньшей степени зависят от уровня доходов на душу населения. Более того, на рис. 6.9 видно, что между уровнями рождаемости и доходов на душу населения нет сколь-либо четкой взаимосвязи. Заметьте, как широко варьируют коэффициенты рождаемости в странах с одинаковыми уровнями доходов на душу населения, в особенности с уровнем ниже 1000 долл. Отсюда можно сделать вывод: не столь важно, как уровень доходов на душу населения влияет на рост его численности, важнее, как этот доход распре-

деляется. И здесь речь идет уже не о доходах на душу населения, а о доходах на семью, что гораздо важнее. Национальные экономические и социальные институты с их философией развития являются, вероятно, более весомым фактором, определяющим темпы роста населения, чем совокупность экономических переменных и упрощенные модели макроэкономического развития.

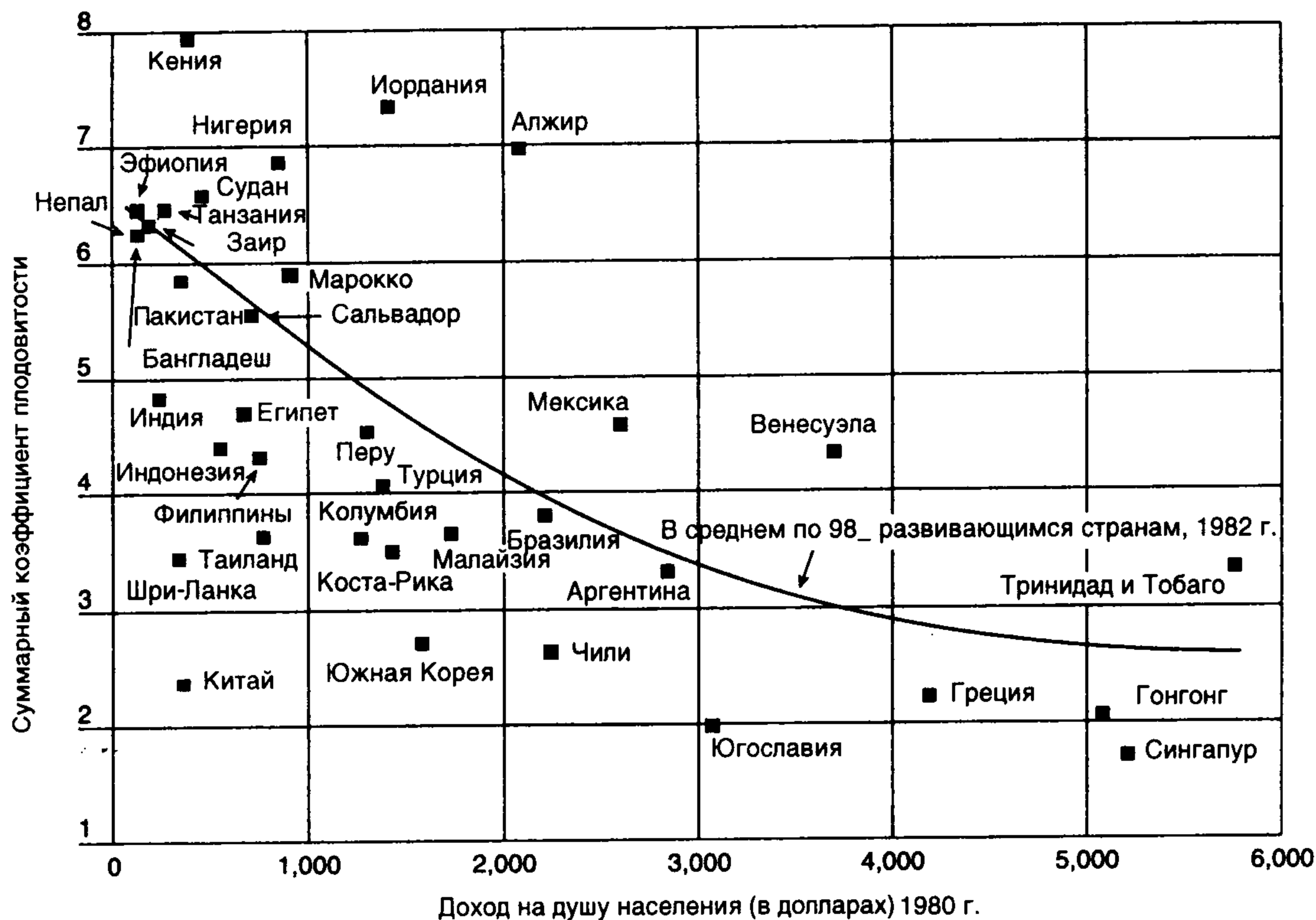


Рис. 6.9. Связь между плодородностью женщин и доходом в развивающихся странах в 1982 г.

Источник: Nancy Birdsall, "Economic approaches to population growth," in Hollis B. Chenery and T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 1 (Amsterdam: North Holland, 1988), p. 482.

Примечание: Суммарный коэффициент плодородности и коэффициент рождаемости, являясь разными показателями, тем не менее в высокой степени взаимосвязаны

Высказанные выше соображения дают достаточные основания для неприятия мальтузианской и неомальтузианской концепций применительно к странам современного Третьего мира по следующим причинам.

1. Эти концепции не учитывают роли научно-технического прогресса.
2. В их основе лежит гипотеза о взаимосвязи между ростом населения и уровнями доходов на душу населения, что не подтверждается эмпирическими наблюдениями.
3. Они исходят из неверной посылки о роли дохода на душу населения как основного детерминанта темпов роста населения. Гораздо более продуктивен микроэкономический подход к численности населения и развитию, основанный на планировании размеров семьи, когда не усредненный жизненный уровень, а индивидуальные доходы и решения становятся факторами, определяющими количество детей в семье.



## Микроэкономическая теория плодovitости

В последние годы экономисты стали проявлять больший интерес к микроэкономическим факторам плодovitости, пытаясь найти теоретическое и практическое объяснение падению рождаемости, связанному со стадией III демографического переходного периода. При этом для построения своей базисной аналитической модели они заимствуют некоторые положения традиционной неоклассической теории поведения семьи и потребителей и используют принципы экономии и оптимизации для объяснения необходимости ограничения размеров семьи.

В соответствии с теорией поведения потребителей индивидум с определенными вкусами и предпочтениями по отношению к ряду товаров ("функция полезности") старается максимизировать удовлетворение, получаемое от потребления этих товаров; ограничительными условиями являются размеры личного дохода и цены на товары. Если использовать эту теорию при анализе плодovitости, детей следует рассматривать как специфический вид потребительского (а в менее развитых странах — и инвестиционного) товара: плодovitость является отражением рациональной экономической реакции на потребительский (семейный) спрос на детей в сравнении с другими товарами. Когда другие факторы постоянны, желаемое количество детей находится в прямой зависимости от доходов семьи. Правда, такая прямая взаимосвязь может не сохраняться в бедных странах: здесь она определяется величиной спроса на детей по сравнению со спросом на другие потребительские товары и на источники роста доходов, таких, например, как женская занятость. Одновременно действует обратная зависимость: расходы на рождение и содержание ребенка противопоставляются возможному объему приобретения других благ. Математический вид этих рассуждений таков:

$$C_d = f(Y, P_c, P_x, t_x), \quad x = 1, \dots, n, \quad (6.1)$$

где,  $C_d$  — спрос на число выживающих детей (важнейшее соображение в странах с низкими доходами, где высоки коэффициенты младенческой смертности), представлен как функция от

$Y$  — данный уровень дохода семьи;

$P_c$  — "чистая" цена детей — разница между ожидаемыми издержками (предполагаемая стоимость материнского времени по уходу за ребенком) и прибылями (потенциальный будущий доход ребенка и обеспечение родителей в старости);

$P_x$  — цены всех других товаров;

$t_x$  — потребительские предпочтения по сравнению со спросом на детей.

В соответствии с неоклассической доктриной можно предположить:

$\frac{\delta C_d}{\delta Y} > 0$ , чем выше семейный доход, тем больше спрос на детей;

$\frac{\delta C_d}{\delta P_c} < 0$ , чем выше "чистая" цена детей, тем ниже величина спроса;

$\frac{\delta C_d}{\delta P_x} > 0$ , чем выше цены на все другие товары относительно цены на детей, тем больше спрос на детей;

$\frac{\delta C_d}{\delta t_x} < 0$ , чем больше спрос на товары относительно спроса на детей, тем меньше потребность в детях.

На рис. 6.10 дан упрощенный график, представляющий микроэкономическую теорию плодovitости. Число желаемых (выживающих) детей  $C_d$  измеряется по оси абсцисс (по горизонтали), а общее количество других товаров, потребляемых родителями  $G_p$ , — по оси ординат.

Потребность семьи в детях показана в виде кривых безразличия, представляющих субъективную степень удовлетворения родителей при всех возможных комбинациях потребительского набора: товаров широкого потребления и “товара” дети. Каждая отдельная кривая — это геометрическое место точек, отражающих соотношения “товара” дети и совокупности всех других товаров, дающих одинаковую степень удовлетворения. Любая точка на кривой, расположенной выше, соответствует более высокому уровню удовлетворения, чем любые точки на кривой, расположенной ниже. Но все потребительские пары на каждой кривой безразличия обеспечивают потребителю одинаковый уровень удовлетворения.

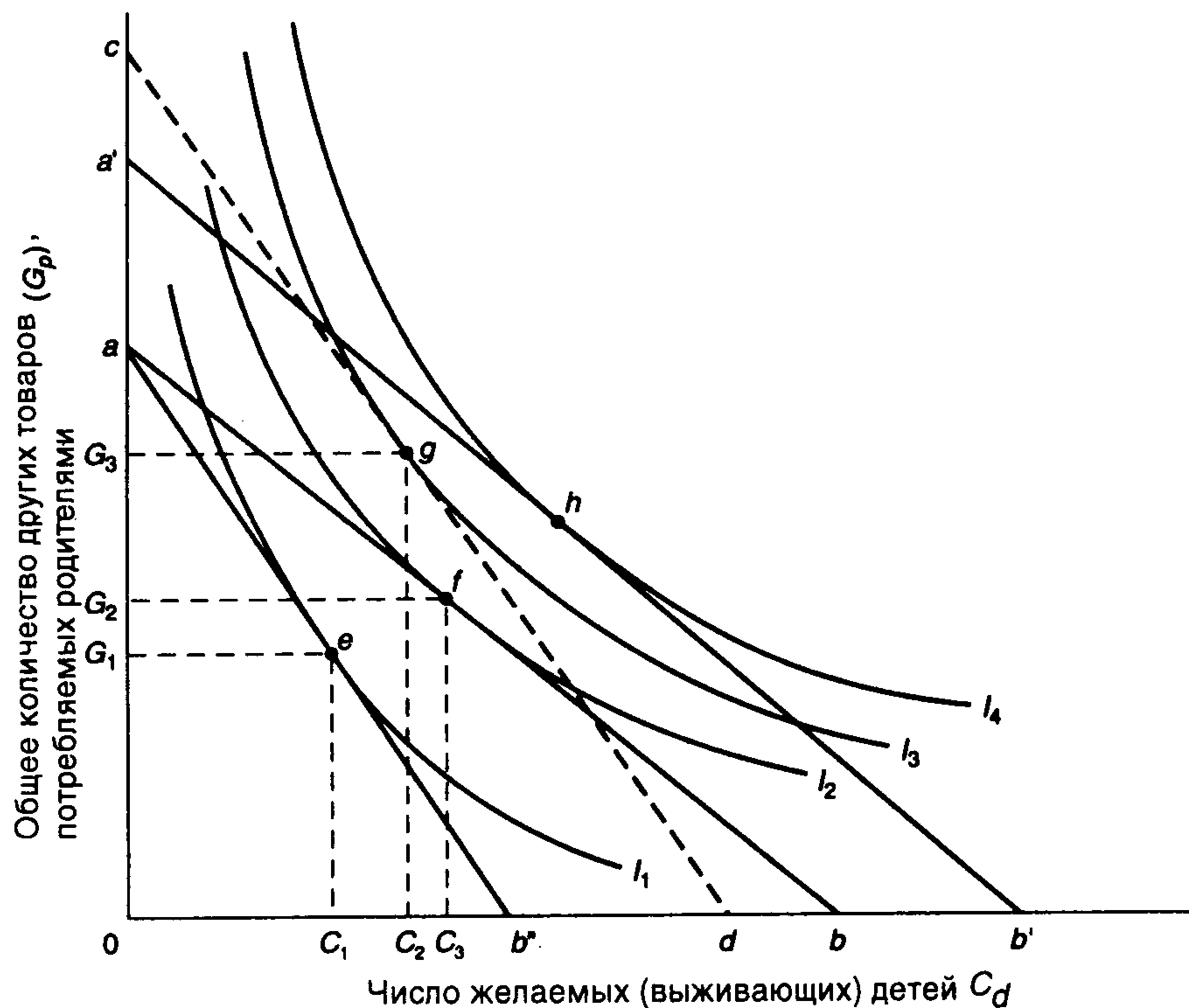


Рис. 6.10. Микроэкономическая теория плодovitости

На рис. 6.10 приведены только четыре кривые безразличия, от  $I_1$  до  $I_4$ ; теоретически таких кривых, заполняющих целый квадрант и покрывающих все, какие только возможно, комбинации потребительских пар “товары — дети”, бесконечное множество. Способность семьи “купить” различные варианты потребительского набора “товары — дети” показана линией бюджетного ограничения  $ab$ . Так, семья может себе позволить все комбинации на линии  $ab$  или ниже ее (внутри треугольника  $0ab$ ) в финансовом плане при заданных доходе и соотношении цен на все товары (в том числе и на детей). Чем круче бюджетная линия, тем выше цена на детей относительно цен на другие товары.

В соответствии с теорией плодovitости, основанной на спросе, семья из бесконечного множества комбинаций выбирает ту, которая максимально удовлетворяет ее субъективные

предпочтения. Графически эта оптимальная комбинация находится в точке  $f$  — точке касания линии бюджетного ограничения  $ab$  и кривой безразличия  $I_2$ . Следовательно, спрос на детей равен  $C_3$ , а на товары —  $G_2$ .

При росте доходов семьи, что на рис. 6.10 отражает линия  $a'b'$ , параллельная  $ab$ , возможен более высокий уровень удовлетворения потребностей (точка  $h$  на кривой  $I_4$ ). Семья может иметь больше детей и потреблять больше товаров при допущении, что дети рассматриваются как “нормальный” товар, т.е. спрос на них повышается вместе с ростом дохода (это важное соображение в применении к странам с низким уровнем дохода, где от выросшего ребенка ожидают финансовой поддержки престарелых родителей).

Подобным же образом рост цен (дополнительные расходы) на детей относительно цен на другие товары вынуждает семью отдавать предпочтение потребительским товарам в ущерб “товару” дети. Если другие факторы (размер доходов и потребительские предпочтения) остаются неизменными, рост относительных цен на детей является причиной того, что семья находит комбинацию максимально возможного удовлетворения на более низкой кривой безразличия, что показывает перемещение равновесия из точки  $f$  в точку  $e$ , где линия ограничения бюджета принимает вид  $ab''$ .

Наконец, если одновременно растут семейные доходы и цены на детей в результате, скажем, роста женской занятости и увеличения заработной платы наряду с введением налога на детей, количество которых в семье выше нормы, произойдет одновременный сдвиг вправо линии бюджетного ограничения и изменение угла ее наклона, что показано на рис. 6.10 линией  $cd$ . Результатом станет новая комбинация максимального потребительского удовлетворения, которая означает меньшее число детей на семью (точка  $g$  по сравнению с точкой  $f$ ). Другими словами, повышение уровня жизни семей с низкими доходами в сочетании с относительным ростом “цены” детей (что достигается прямо — введением налогов и косвенно — увеличением возможностей женской занятости) побуждает семью иметь меньше детей без ущерба для своего благосостояния. Это только один пример того, как экономическая теория плодовитости помогает понять взаимосвязь между экономическим развитием и ростом численности населения и в то же время сформулировать политику в данной области.

## Спрос на детей в развивающихся странах

Итак, из экономической теории плодовитости следует, что спрос семьи на детей определяется родительскими предпочтениями относительно числа выживающих детей, прежде всего мальчиков. В регионах с высокой смертностью родители могут “произвести” на свет больше детей, чем им реально хотелось бы иметь, предполагая, что не все дети выживут, учитывая высокий уровень младенческой и детской смертности. Дети в бедных странах рассматриваются отчасти как инвестиционный товар, поскольку предполагается отдача в виде детского труда и обеспечения финансовой поддержки родителей в старости. Как заметил Саймон Кузнец в своем исчерпывающем эмпирическом исследовании, развивающиеся страны

плодовиты, потому что в существующих здесь экономических и социальных условиях значительная часть населения находит свой экономический и социальный интерес в том, чтобы иметь большее количество детей, поскольку они могут выполнять работы по дому, служат средством генетического обогащения семьи и средством обеспечения ее благосостояния в экономически и социально незащищенном обществе.<sup>4</sup>

Тем не менее, во многих развивающихся странах сложились устоявшиеся психологические и культурные стереотипы, определяющие размеры семьи, когда первые два или три ребенка рассматриваются как "товар", спрос на который не очень сильно реагирует на ценовые изменения.

Применительно к менее развитым странам положения экономической теории плодovitости относятся прежде всего к детям за этими пределами, появление которых рассматривается аналогично инвестиционному товару. Решая, иметь или не иметь дополнительных детей, родители соотносят выгоду и издержки, причем под выгодой понимаются ожидаемые доходы от детского труда, особенно в сельском хозяйстве, и финансовая поддержка родителей в старости. Противовесом служат два основных элемента издержек:

1. Альтернативная стоимость материнского времени (доход, который она могла бы иметь, если бы не оставалась дома, воспитывая детей).
2. Альтернативная и фактическая стоимость обучения детей — финансовый компромисс между меньшим количеством "высококачественных и дорогостоящих" образованных детей с ожидаемыми потенциально высокими будущими доходами и большим количеством "низкокачественных и недорогих" необразованных детей с низкими доходами.

Из традиционной теории потребительских предпочтений в применении к семейной плодovitости в Третьем мире следует, что если расходы на детей растут (расширение для женщин возможностей получить образование и работу; рост платы за обучение детей; законы, запрещающие детям работать до достижения определенного возраста, улучшение социального обеспечения в старости), то родителям требуется меньшее количество дополнительных детей. Имеет место замещение количества качеством или предпочтение работы с хорошей оплатой домашнему воспитанию детей. Отсюда один из путей побудить семьи иметь меньше детей — увеличить расходы на их воспитание посредством предоставления больших возможностей для образования и получения высокооплачиваемой работы для молодых женщин.

### Некоторые подтверждения теории практикой

Опыт Чили, Филиппин, Тайваня и Таиланда подтверждает выводы теории плодovitости. Например, обнаружилось, что снижение уровня рождаемости связано с ростом женской занятости вне дома, с большей посещаемостью школ представителями обоих полов, особенно начальной школы и первых классов школ второй ступени.<sup>5</sup> Более образованная женщина стремится вносить больший вклад в семейный бюджет и иметь меньше детей. Кроме того, эти исследования подтверждают устойчивую связь между снижением детской смертности и последующим падением уровня рождаемости. Растущие доходы и более высокий уровень жизни семьи снижают детскую смертность, у первенцев растут шансы на выживание. В результате меньшее число рождений может быть достаточным для получения такого же количества выживающих детей. Этот факт подчеркивает значение лучшего питания и защиты здоровья детей в программах снижения уровня рождаемости в странах Третьего мира.

Наконец, хотя рост доходов теоретически дает семье возможность вырастить большее количество детей, жизнь подтверждает, что с увеличением доходов родители стремятся заменить количество детей их "качеством", вкладывая средства в образование, чтобы повысить шансы немногочисленных, но хорошо обученных детей на высокооплачиваемую работу в будущем. Рост доходов может содействовать снижению рождаемости еще и потому, что его результатом является увеличение относительных потребностей в материальных благах, особенно среди населения с низкими доходами, чей напряженный бюджет не

позволял ранее покупать доступные теперь товары. Другими словами, дети сверх социально приемлемого уровня становятся "второстепенным товаром" в странах с низкими доходами; увеличение доходов выше порога выживания побуждает семьи иметь меньшее количество детей.

## Развитие и уровень плодovitости

Роль экономического и социального прогресса в снижении плодovitости в развивающихся странах будет значительной, если большинство населения, и особенно малообеспеченные слои, ощутят непосредственно ее результаты.

Условиями снижения темпов рождаемости среди беднейших слоев населения являются:

1. Рост уровня образования женщин и, как результат, изменение их роли и статуса в обществе.
2. Рост возможностей для женщин, не занятых в сельском хозяйстве, получать работу по найму с денежной оплатой, что повышает цену (издержки) их труда по воспитанию детей.
3. Рост уровня доходов семьи благодаря увеличению возможностей занятости и зарплаток мужа и жены или благодаря перераспределению в обществе доходов и материальных благ в пользу бедных.
4. Снижение младенческой смертности посредством реализации программ улучшения здравоохранения и питания для родителей и детей.
5. Развитие пенсионных и других социальных систем для уменьшения экономической зависимости родителей от детей.

Следовательно, усилия по созданию рабочих мест, систем образования и охраны здоровья в интересах беднейших слоев населения в странах Третьего мира будут не только способствовать улучшению их экономического и физического состояния (т. е. их развитию), но также служить побудительным мотивом к уменьшению семьи и сокращению темпов роста населения. Эффективным средством могут быть хорошо разработанные программы планирования семьи. Но прежде чем обсуждать задачи политики в этой области и возможности правительств, нам следует обратить внимание на то, что если в определении причин роста населения достигнуто определенное согласие, то проблема последствий роста населения вызывает значительные разногласия и полемику.

## Последствия высокой плодovitости: несовместимые точки зрения

В течение многих лет продолжают оживленные дебаты среди экономистов и других ученых, занятых проблемами развития, о последствиях быстрого роста населения. Особенно острыми они были на первой Конференции по народонаселению, которая состоялась в 1974 г. в Бухаресте.<sup>6</sup> С одной стороны, мы должны признать, что рост населения — это не единственная и даже не основная причина низкого уровня жизни, отсутствия самоуважения и ограничений свободы людей, живущих в Третьем мире. С другой стороны, было бы наивным полагать, что быстрый рост населения во многих странах и регионах не является серьезным фактором, усиливающим эти три взаимосвязанных компонента слаборазвитости,

особенно первый и третий. Ниже суммируем основные аргументы за и против идеи о том, что последствия быстрого роста населения вызывают серьезные проблемы в развитии. Это позволит решить, возможно ли достичь согласия по вопросу о разработке специальной политики в данной области, формулировки ее целей и методов их достижения<sup>7</sup>.

## Действительная проблема — не рост населения

Можно выделить три основных направления аргументации сторонников точки зрения, в соответствии с которой рост населения не дает основания для беспокойства:

1. Не рост населения, а другие процессы являются подлинными проблемами современности.
2. Рост населения — это надуманная проблема, намеренно созданная учреждениями и институтами богатых стран с целью сохранения неразвитости и зависимости стран Третьего мира.
3. Для многих развивающихся стран и регионов рост населения — это потребность.

### *Некоторые другие вопросы*

Многие специалисты как из богатых, так и из бедных стран считают, что действительная проблема — не рост населения сам по себе, а одна (или все) из перечисленных ниже проблем.

**Слаборазвитость.** Следование правильной стратегии, рассчитанной на рост уровня жизни, укрепление чувства собственного достоинства и свободы, дает старт процессу саморегулирования. Рост населения перестает быть проблемой, что демонстрируют все современные экономически развитые страны. Отсюда действительная проблема — это отсталость в развитии, и развитие — единственная цель. Вместе с ним приходят экономический прогресс и социальные механизмы, которые в той или иной степени автоматически регулируют прирост населения и его распределение. Пока бесчисленное множество людей в странах Третьего мира остаются бедными, необразованными, физически неразвитыми, большие семьи будут единственным реальным гарантом социальной безопасности. Сторонники данной точки зрения утверждают, что при отсутствии побудительных мотивов к ограничению размеров семьи, особенно бедной, программы контроля над рождаемостью обречены, как прежде, на провал.

**Истощение мировых ресурсов и разрушение окружающей среды.** Население может быть источником экономических проблем в связи с ограниченным количеством природных и материальных ресурсов. Известно, что развитые страны, где сосредоточено менее четверти мирового населения, потребляют почти 80% мировых ресурсов (табл. 6.4). В среднем житель Северной Америки или Европы расходует, непосредственно и опосредованно, почти в 16 раз больше ресурсов продовольствия, энергии и сырьевых материалов, чем его собрат из Третьего мира. Если говорить об исчерпании ограниченных мировых ресурсов, то в этом плане каждый новорожденный в развитой стране столь же "опасен", как 16 новорожденных в странах Третьего мира. Поэтому развитым странам следует снизить свои чрезмерно высокие потребительские стандарты вместо того, чтобы требовать от менее развитых стран ограничить рост населения. Недавний всплеск рождаемости в этих странах был вызван низким жизненным уровнем, который в значительной степени является результатом чрезмерного потребления ограниченных ресурсов богатыми странами. Сочетание растущего богатства и расточительного потребления в развитых странах и среди богатых людей в бедных странах вызывает большую озабоченность, чем рост населения. Подробно проблемы окружающей среды и экономического развития рассмотрены в гл. 10 и 18.

ТАБЛИЦА 6.4. Потребление основных ресурсов по регионам, 1984

| Население<br>и ресурсы          | Развивающиеся<br>страны | Развитые<br>страны | СССР<br>и Восточная<br>Европа |
|---------------------------------|-------------------------|--------------------|-------------------------------|
| Население, млн.                 | 3592                    | 792,0              | 388,0                         |
| % от общей численности          | 75,3                    | 16,6               | 8,1                           |
| Жидкое топливо, тыс. т. у. т.   | 1953187,0               | 4603777,0          | 2241617,0                     |
| % от общего количества          | 22,2                    | 52,3               | 25,5                          |
| на душу населения, кг           | 543,8                   | 5816,0             | 5777,4                        |
| Сталь, тыс. т                   | 200656,0                | 313799,0           | 19387                         |
| % от общ. количества            | 28,6                    | 44,3               | 27,4                          |
| на душу нас, кг                 | 55,9                    | 396,2              | 499,7                         |
| Зерновые (производство), тыс. т | 929000,0                | 595704,0           | 276980,0                      |
| % от общ. кол.                  | 51,6                    | 33,1               | 15,4                          |
| на душу нас, кг                 | 250,3                   | 752,2              | 713,9                         |
| Древесина, тыс. м <sup>3</sup>  | 91400,0                 | 363000,0           | 178600,0                      |
| % от общ. кол.                  | 14,4                    | 57,3               | 28,2                          |
| на душу нас, кг                 | 24,6                    | 458,3              | 460,3                         |

Источники: Robert Repetto, "Population, resources, environment: An uncertain future", *Population Bulletin* 42 (July 1987), tab.4.

**Распределение населения.** Не столько численность населения сама по себе создает проблемы, сколько его распределение по территории земного шара. Многие регионы мира и районы внутри стран (например, страны Африки южнее Сахары, бассейн Амазонки и северо-восток Бразилии) слабо заселены по отношению к имеющимся в них ресурсам. Другие имеют слишком большую концентрацию людей на малых территориях (например, Центральная Ява, перенаселенные города развивающихся стран). Поэтому правительствам следует направлять усилия не на сдерживание темпов роста населения, а на сокращение миграции из сельской местности в города и добиваться более естественного пространственного распределения населения в зависимости от местоположения пригодных для обработки земель и других производственных ресурсов.

**Положение женщин.** Как уже сказано в гл. 5 (подробнее этот вопрос рассмотрен несколько ниже), на долю женщин часто выпадает основное бремя нищеты, плохого образования, отсутствия работы и ограниченной социальной мобильности. Во многих случаях их подчиненное положение, низкий статус и ограниченные возможности влиять на рождаемость проявляются в их высокой плодовитости. Сторонники этой точки зрения считают, что рост населения — результат угнетенного положения женщины, ее недостаточных экономических возможностей.

### **Надуманная проблема**

Вторая основная группа аргументов, отрицающая значение роста населения как источника многих проблем развития, тесно связана с теорией неоколониальной зависимости, которая рассматривалась в гл. 3. В основе этой аргументации лежит мысль о том, что чрезмерная заинтересованность богатых стран проблемой роста населения бедных наций в действительности является попыткой затормозить их развитие с целью сохранения выгодного для себя международного статус-кво. Богатые страны побуждают развивающиеся страны выбирать жесткие программы контроля над численностью населения, хотя в их

собственной истории был период значительного роста населения, ускоривший процесс экономического развития.

Радикальная неомарксистская версия расценивает меры, предпринимаемые богатыми странами и их международными учреждениями, как расистские (геноцид), направленные на сокращение бедного, "цветного" населения, способного в один прекрасный день представить серьезную угрозу благополучию богатых стран с белым большинством. Широкие компании по контролю над рождаемостью рассматриваются как проявления страха экономически развитого мира перед лицом угрозы возможных радикальных изменений мирового порядка людьми, которые являются его жертвами.

### *Рост населения желателен*

Более широко распространен аргумент, что рост населения стимулирует экономическое развитие. Более многочисленное население предъявляет больший потребительский спрос, что обеспечивает экономию на масштабах производства и снижение производственных издержек, а также увеличивает предложение недорогого труда для достижения больших объемов производства. Экономисты — "ревизионисты" неоклассической контрреволюционной школы 1980-х годов Джулиан Саймон и Николас Эберштадт утверждают, например, что свободные рынки в состоянии приспособляться к любым дефицитам, возникающим из-за роста населения. Такие дефициты будут приводить в движение цены и сигнализировать о необходимости применения новых производственных технологий с более низкими издержками. В конце концов свободные рынки и человеческая изобретательность (Саймон считает "гениальность" "основным ресурсом") разрешат все проблемы роста населения. Эта точка зрения противоположна традиционной "ортодоксальной" аргументации 1950—1970-х годов, в соответствии с которой быстрый рост населения ведет к серьезным экономическим последствиям и без их корректировки замедляет экономическое развитие.

На другом конце политического спектра — пронационалистически настроенные неомарксисты Третьего мира — сторонники естественного прироста численности населения. Они считают, что многие сельские районы в развивающихся странах недостаточно населены: имеющиеся здесь большие массивы неиспользуемых пригодных для обработки земель могли бы давать значительный прирост производства сельскохозяйственной продукции при наличии достаточного числа рабочих рук. По их мнению, такая ситуация характерна для многих районов тропической Африки, Латинской Америки и частично для Азии. Что касается Африки, то некоторые наблюдатели отмечают, что во многих регионах здесь в отдаленном прошлом население было большим, чем сейчас<sup>8</sup>. Уменьшение численности сельского населения является не только результатом работорговли, но также следствием обязательной воинской повинности, политики резерваций и принудительного труда во времена колониальных режимов. По оценкам, в XVI веке численность населения на территории королевства Конго достигла примерно 2 млн. человек. Но за 300 лет колониальной зависимости работорговля сократила его численность на две трети. Сегодняшний Заир (до 1971 г. — Демократическая Республика Конго) только приближается по численности к уровню XVI века<sup>9</sup>. Другие районы Западной и Восточной Африки также дают подобные примеры, по крайней мере в глазах защитников быстрого роста населения.

Если говорить о соотношении численности населения и потенциальных размеров пахотных земель (возделываемые земли, земли под парами, пастбища и лесные угодья), то страны Африки южнее Сахары (так считают защитники экспансии населения) имеют в целом 1,4 млрд. га пахотных земель. В действительности обрабатывается только 170 млн. га, или окло 1 га на сельского жителя. Получается, что только 12% потенциально пахот-



ных земель обрабатывается, и низкая плотность сельского населения рассматривается как серьезное препятствие на пути увеличения объемов сельскохозяйственного производства<sup>10</sup>. Подобные аргументы выдвигаются и в отношении таких латиноамериканских стран, как Бразилия и Аргентина.

Еще три неэкономических аргумента завершают систему взглядов, в соответствии с которой рост населения желателен. Первый состоит в том, что во многих странах рост населения необходим для того, чтобы оградить малонаселенные пограничные районы от экспансионистских замыслов соседних стран. Второй аргумент утверждает, что в слабо-развитых странах много этнических, расовых и религиозных организаций, выступающих в защиту больших семей. Моральные и политические соображения диктуют целесообразность их поддержки. И, наконец, поддерживается тезис, что военная и политическая мощь страны зависит от численности молодой части населения.

Многие из этих аргументов содержат рациональные зерна и имеют сторонников и в развитых, и в развивающихся странах. Они отражают спектр мнений и точек зрения, которые должны серьезно анализироваться наряду с контраргументами противников быстрого роста населения, считающих его серьезнейшим препятствием экономического прогресса развивающихся стран. Рассмотрим некоторые из этих контраргументов.

## **Рост населения — реальная проблема**

Позиция сторонников необходимости сокращения темпов роста населения из-за его негативных экономических, социальных и экологических последствий обычно основывается на одном из приведенных ниже аргументов.

### ***Аргументация "ястребов"***

Сторонники крайних взглядов настаивают на том, что практически все мировые экономические и социальные бедствия — последствия роста населения. Несдерживаемый рост населения лежит в основе таких кризисных явлений современности, как бедность, низкий уровень жизни, недоедание, плохое здоровье, разрушение окружающей среды. Употребляются такие сильные выражения, как "демографическая бомба" или "демографический взрыв". Люди, предрекающие мировую продовольственную и экологическую катастрофы, связывают их возможность исключительно с ростом численности населения земного шара<sup>11</sup>. Сторонники этой экстремальной позиции отстаивают мысль о том, что стабилизация "мирового" (имеются в виду страны Третьего мира) населения и даже снижение его численности — настоятельная задача современности, даже если ее решение потребует жестких мер, таких как принудительная стерилизация с целью ограничения размеров семьи в некоторых из перенаселенных стран, например в Индии и Бангладеш.

### ***Цикл "Рост населения — бедность — рост населения" и необходимость программ планирования семьи***

Цикл "Рост населения — бедность — рост населения" наиболее часто выдвигается в качестве причины слишком быстрого роста населения и вызываемых им негативных последствий. Поэтому разрыву этого цикла следует уделять первостепенное внимание. Сторонники этой точки зрения считают, что рост населения усиливает и обостряет экономические, социальные и физиологические проблемы, препятствует развитию. Ухудшаются перспективы на лучшую жизнь для тех, кто уже родился, ограниченных доходов государства хватает только на поддержание архаичных экономической, медицинской и социальной сис-

тем для увеличивающейся численности людей, снижается вероятность каких-либо изменений к лучшему для живущих поколений.

В подтверждение этих выводов экономисты часто обращаются к упрощенному варианту неоклассической модели роста<sup>12</sup>. Используется стандартная производственная функция  $Y = f(K, L, R, T)$ , в которой выпуск продукции является функцией капитала, труда, ресурсов и технологии. В предположении, что ресурсы фиксированы, получаем:

$$Y - l = \alpha(k - l) + T', \quad (6.2)$$

где  $Y$  — темп роста валового национального продукта,  $l$  — темп роста трудовых ресурсов (населения),  $k$  — темп роста задействованных производственных фондов (капитала),  $\alpha$  — эластичность выпуска по капиталу (как правило, считается постоянной),  $T'$  — эффект от технологических изменений ("остаток Солоу", см. гл. 3).

При условии постоянной отдачи от масштаба равенство (6.2) означает, что темп роста доходов на душу населения ( $Y - l$ ) прямо пропорционален темпу роста соотношения капитала и труда ( $k - l$ ) плюс эффект от технологического прогресса (включая совершенствование физического и человеческого капиталов). Отсюда при отсутствии технологических изменений более высокому темпу роста населения ( $l$ ) должен соответствовать и более высокий темп роста капитала ( $k$ ) и, следовательно, необходимы более высокие темпы роста сбережений и инвестирования даже на прежнем уровне доходов на душу населения (отметим сходство с моделью Харрода—Домара, гл. 3). В неоклассической модели рост  $k$  не может быть независим от  $l$  (в действительности здесь обратная зависимость от  $l$  из-за меньшего объема сбережений в силу необходимости поддержки большого количества нетрудоспособных). Поэтому отрицательный эффект роста населения может быть даже большим, чем показывает модель. Наконец, если низкие доходы стимулируют бедные семьи иметь больше детей как источник дешевого труда и финансовой поддержки в старости, получаем еще один порочный круг — бедные слои населения имеют большие семьи, чтобы частично ослабить нищету, а многодетные семьи означают быстрый рост населения, тяжелое бремя содержания нетрудоспособных, низкий уровень сбережений, меньше инвестиций, замедление экономического роста и в конечном счете — еще большую нищету. Рост населения рассматривается и как причина, и как следствие недостаточного экономического развития!

Широкие масштабы абсолютного обнищания и низкий уровень жизни рассматриваются как основные причины больших размеров семьи, что тормозит экономический рост. Переход к более справедливой модели экономического и социального развития является поэтому необходимым условием снижения или прекращения роста населения за счет достижения низких показателей рождаемости и смертности. Но такое условие не является достаточным: экономическое развитие побуждает людей ограничивать размеры семьи; но, кроме того, необходимо осуществлять программы планирования семьи и обеспечивать людей техническими средствами, помогающими избежать нежелательных последствий. И то, что в таких странах, как Франция, Япония, США, Великобритания (а позже Тайвань и Южная Корея) смогли сократить темпы роста населения без системы учреждений по планированию семьи, не означает, что наличие таких служб в других странах не будет способствовать более быстрому взятию под контроль чрезмерный рост населения.

## Цели и пути достижения согласия

Несмотря на серьезные расхождения по вопросу последствий роста населения, в период между 1970 — 1980 годами определились положения, по которым представители сторон пришли к согласию. Это стало очевидным на Второй всемирной конференции по народонаселению, которая проходила в Мексике в августе 1984 г. Приведенные ниже четыре положения дают представление о сути достигнутого консенсуса<sup>13</sup>.

1. Рост населения не является главной причиной низкого уровня жизни, неравенства и ограничения свободы выбора, что характерно для многих стран Третьего мира. Истоки этих проблем следует искать в дуализме национального и международного экономического и социального порядка, а также в провале программ по созданию рабочих мест и увеличению доходов беднейших семей, в особенности в отношении женщин.
2. Проблемы населения не ограничиваются его численностью: они включают качество жизни и материальное благосостояние. Поэтому решение проблемы численности населения менее развитых стран должно увязываться с более справедливым распределением и использованием как страновых, так и общемировых ресурсов.
3. Быстрый рост населения усиливает проблемы экономической отсталости и отдалает перспективы развития. Инерция роста при отсутствии глобальных катастроф предопределяет огромное увеличение числа людей в Третьем мире в предстоящие десятилетия, какие бы меры по контролю за рождаемостью ни были реализованы в настоящее время. Поэтому высокие темпы роста населения являются важным фактором ухудшения положения в ряде регионов и стран, хотя это и не основная причина их слаборазвитости.
4. Многие реальные проблемы народонаселения вызваны не столько его избыточной численностью, сколько концентрацией, особенно в крупных городах, что является результатом усиления миграции из сельской местности в города (см. гл. 8). Более рациональное и эффективное пространственное распределение населения становится в некоторых странах альтернативой задаче снижения темпов его роста.

Исходя из этих четырех положений можно заключить, что реалистический подход к проблеме роста населения развивающихся стран связан с постановкой и решением трех политических целей и задач.

1. В странах и регионах, где размеры, распределение и прирост населения представляют собой настоящую или потенциальную проблему, стратегия должна быть сосредоточена не только на численности населения, но и на устранении причин социальной и экономической слаборазвитости. Абсолютное обнищание, социальное неравенство, высокий уровень безработицы (особенно среди женщин), ограничение доступа женщин к образованию, недостаточное питание, плохое здравоохранение — эти задачи должны стать первоочередными в стратегии развития. Их решение предоставит людям свободу выбора оптимального (в большинстве случаев меньшего) размера семьи.
2. Необходимы программы планирования семьи, которые, стимулируя развитие, приведут к уменьшению размеров семей. Повышение образовательного уровня и обеспечение техническими средствами ограничения рождаемости должны стать органичными компонентами таких программ.
3. Экономически развитые страны должны помочь развивающимся странам снизить уровни рождаемости и смертности, не только обеспечивая их контрацептивами и финансируя учреждения по планированию семьи. Еще более важно:

- 1) сокращать собственное чрезмерное потребление невозполнимых природных ресурсов путем осуществления программ по их рациональному потреблению;
- 2) принять твердые обязательства по борьбе с нищетой, неграмотностью, болезнями и недоеданием в Третьем мире и у себя дома;
- 3) в дискуссиях и в системе международных экономических и социальных отношений исходить из понимания, что развитие не сводится к демографическому контролю.

## Некоторые политические подходы

Какова же должна быть в отношении этих общих целей и задач экономическая и социальная политика правительств развивающихся и развитых стран и соответствующих международных учреждений, чтобы добиться устойчивого снижения темпов роста населения? Три направления политики могут оказать серьезное (прямое и косвенное) воздействие на настоящее и будущее благополучие человечества:

1. Общая и специфическая политика правительств развивающихся стран, которая может повлиять на рост и распределение населения (и даже контролировать).
2. Общая и специфическая политика правительств развитых стран по снижению избыточного потребления мировых ресурсов и более справедливому распределению достижений мирового экономического прогресса.
3. Общая и специфическая политика правительств развитых стран и международных учреждений по оказанию помощи развивающимся странам в решении их демографических проблем.

Рассмотрим каждое из этих направлений

### Что могут сделать развивающиеся страны

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что размеры спроса на детей на уровне семьи определяются в наибольшей степени концепцией развития (см. ч. I книги). Таким образом, правильная политика развития является решающей при переходе от быстро к медленно растущему населению. Цели такой политики состоят в ликвидации абсолютного обнищания; уменьшении неравномерного распределения доходов, в расширении возможностей получить образование, особенно для женщин; росте занятости как мужчин, так и женщин; в распространении достижений современной профилактической медицины (в первую очередь обеспечение сельской и городской бедноты чистой питьевой водой и средствами гигиены); в заботе об улучшении здоровья матерей и детей с помощью более полноценного и правильного питания, что необходимо для снижения детской смертности; создании систем более справедливого распределения других социальных услуг среди широких слоев населения. Повторим еще раз, демографическая проблема вызвана не количеством людей в Третьем мире и не неосмотрительностью родителей, а пронизывающей все общество нищетой и низким уровнем жизни; именно они делают большие семьи и рост населения экономически выгодными.

И хотя именно такая всеохватывающая, требующая длительного времени для своего осуществления политика развития необходима для окончательной стабилизации численности населения, существуют некоторые специфические виды политики, которые правитель-

ства развивающихся стран могут применить, чтобы снизить темпы рождаемости в более короткое время<sup>14</sup>. Осуществление контроля за рождаемостью возможно шестью способами.

1. С помощью средств массовой информации и через системы образования для взрослых и детей убеждать людей в преимуществах небольших семей.
2. Осуществлять программы планирования семьи, обеспечивая население контрацептивами и медицинскими услугами, чтобы добиться от людей нужной линии поведения. Широко рекламируемые, субсидируемые и поддерживаемые официальными властями программы реализуются в настоящее время в 47 странах Третьего мира (см. табл. 6.5). Только несколько крупных стран (Мьянма, Эфиопия, Нигерия и Заир) не имели таких программ.

**ТАБЛИЦА 6.5. Страны, принявшие программы планирования семьи с целью снижения темпов роста населения, 1960—1990**

|                   | До 1960 | 1960—1964 | 1965—1969                | 1970—1974   | 1975—1979 | 1980—1990 |
|-------------------|---------|-----------|--------------------------|-------------|-----------|-----------|
| Азия              | Индия   | Китай     | Индонезия                | Бангладеш   | Вьетнам   | Йемен     |
|                   |         | Фиджи     | Иран                     | Гонконг     |           |           |
|                   |         | Южная     | Малайзия                 | Филиппины   |           |           |
|                   |         | Корея     |                          |             |           |           |
|                   |         | Пакистан  | Непал                    | Таиланд     |           |           |
|                   |         |           | Сингапур                 |             |           |           |
|                   |         |           | Шри-Ланка                |             |           |           |
|                   |         |           | Тайвань                  |             |           |           |
|                   |         |           | Турция                   |             |           |           |
| Латинская Америка |         |           | Барбадос                 | Колумбия    | Гавтемала | Гаити     |
|                   |         |           | Доминиканская Республика | Сальвадор   |           | Гондурас  |
|                   |         |           |                          | Мексика     |           | Перу      |
|                   |         |           | Ямайка                   | Пуэрто-Рико |           | Бразилия  |
|                   |         |           | Тринидад и Тобаго        |             |           |           |
| Африка            |         |           | Египет                   | Ботсвана    |           | Алжир     |
|                   |         |           | Гана                     |             |           | Бурунди   |
|                   |         |           | Кения                    |             |           | Гамбия    |
|                   |         |           | Маврикий                 |             |           | Лесото    |
|                   |         |           | Марокко                  |             |           | Руанда    |
|                   |         |           | Тунис                    |             |           | Сенегал   |
|                   |         |           |                          |             |           | Уганда    |
|                   |         |           |                          |             |           | Зимбабве  |
| Всего             | 1       | 4         | 18                       | 9           | 2         | 13        |

Источники: Population Council, *Data Bank*, 1992 (Washington, D.C.: Population Council, 1992).

3. С помощью экономических рычагов побуждать людей иметь меньшие семьи; например, посредством упразднения или сокращения денежных пособий и отпусков по уходу за детьми или введением денежных штрафов для тех, кто имеет детей больше определенной нормы; принятием систем пенсионного обеспечения и законов, запрещающих использование детского труда до достижения определенного возраста; повышени-

ем платы за школьное обучение и упразднения субсидий на обучение в средней и высшей школе; введением системы прямых денежных субсидий малым семьям. В той или иной форме программы ограничения размеров семьи осуществляются сейчас более чем в 30 странах, но особенно интересен опыт Сингапура, Индии, Тайваня, Южной Кореи и Китая. Например, в Сингапуре государственное жилье распределяют, не учитывая размеры семьи. Кроме того, оплачивается отпуск матери по уходу за детьми максимум до второго ребенка, размеры пособий ставятся в зависимость от количества детей в семье, предоставляются налоговые льготы семьям с третьего (раньше — с пятого) ребенка. В 1984 г. здесь пошли еще дальше — преимущество при принятии в школу имеют дети матерей с высшим образованием, что поставило в невыгодные условия женщин без образования, имеющих более двух детей. Предполагалось, хотя это и не бесспорно, что нужно помогать женщинам с образованием, которые теоретически должны иметь более смысленных детей, и побуждать женщин без образования воздерживаться от рождения большого числа детей.

В Индии в середине 70-х годов на чайных плантациях проводили эксперимент: открывали накопительные сберегательные счета работницам до их беременности. Вклады были дифференцированы в зависимости от количества детей, и счет мог быть аннулирован, если женщина рожала слишком часто. Накопленные сбережения (своего рода пенсия) выплачивались женщинам при достижении ими 45-летнего возраста вместо пособия на детей. Сегодня в северной Индии женщинам (или чаще их мужьям) выдается денежное вознаграждение за стерилизацию. На Тайване в сельской местности открываются в банках счета для молодых пар, чтобы они могли заплатить за будущее обучение первых двух детей. Однако при рождении третьего ребенка часть этих денег конфискуется. Деньги конфискуются полностью, если родится четвертый ребенок. Программа явно предназначена для того, чтобы стимулировать семьи иметь меньшее количество более образованных детей. В Южной Корее также начала действовать национальная система вознаграждений и санкций, способствующая уменьшению размеров семьи. Она предусматривает льготы в получении образования и бесплатное медицинское обслуживание семьям, имеющим двух детей, при условии, что один из родителей стерилизован.

В Китае используется наиболее полный ассортимент побудительно-принудительных мер для сокращения рождаемости. В 1980 г. здесь была начата новая жесткая кампания, имевшая целью довести в течение 10 лет среднегодовой коэффициент рождаемости до 1%. Строгие, зачастую драконовские меры для достижения этой цели были введены в 1982—1983 гг., когда китайское правительство выбрало политику "один ребенок в семье". Социальное и политическое давление включало требование, чтобы женщины обращались в местные органы власти за разрешением иметь ребенка. Первые роды по заведенному порядку санкционировали, вторые же разрешали только в случае, если первый ребенок родился ущербным или если женщина вышла замуж во второй раз. Экономическое давление состояло в том, что семьям с одним ребенком предоставлялись преимущества в получении жилья, медицинского обслуживания и образования. Матерей двоих и более детей не повышали по службе, взимали с них штрафы, иногда более чем в 10 раз превышавшие годовой доход на душу населения. Такая суровая политика и предпочтение детям мужского пола привели к тому, что появились сообщения о тревожащем росте числа убийств новорожденных девочек. Первые результаты, казалось, подтверждали, что многие из этих экономических и социальных экспериментов достигли своей цели. В середине 70-х годов в Индии также осуществлялась большая программа, которая предусматривала прямые выплаты на-

личными, выдачу транзисторных приемников и даже бесплатных билетов на матчи чемпионата мира по футболу мужчинам, которые согласятся подвергнуться стерилизации. Но программа не получила поддержки, что задержало отдачу от деятельности правительства по планированию размеров семьи на несколько лет. Результаты новой китайской программы по контролю за численностью населения представляются еще более неопределенными. Только время покажет, стоило ли добиваться с помощью такого жесткого социального и экономического давления минимальных размеров семьи (один ребенок), стоило ли ломать традиционные семейные нормы и представления о значимости детей в семье. Сопротивление этой политике в сельских районах, где все еще проживает 80% населения, было явным и носило всеобщий характер; и когда в августе 1988 г. китайское правительство с удивлением обнаружило, что численность населения страны уже превышает 1,1 млрд., было решено умножить усилия для того, чтобы один ребенок в семье стал нормой и для города, и для деревни.

4. Страны могут попытаться переориентировать население на отток из городов в сельскую местность путем ликвидации дисбаланса в экономических и социальных возможностях города и деревни. Как мы увидим в гл. 8, в современных стратегиях развития стран Третьего мира аграрным программам уделяется все большее внимание в связи с тем, что они призваны обеспечить более сбалансированное распределение населения.
5. Правительства могут пытаться заставить людей иметь меньшие семьи с помощью законодательства, различного рода санкций и штрафов. Однако лишь немногие из правительств решаются на подобные шаги, и не потому, что это несовместимо с моралью и неприемлемо с политической точки зрения, а потому, что это исключительно сложно. Поражение правительства Индиры Ганди на выборах в марте 1977 г. в значительной степени связано с неприятием населением правительственной политики стерилизации. Возвращение И.Ганди к власти в 1980—1984 гг. объясняется тем, что были даны обязательства не возобновлять политику принудительного контроля над рождаемостью. Современная политика китайского правительства граничит с неприкрытым принуждением.
6. Никакие усилия не сделают контроль за рождаемостью успешным, если не будут приняты меры по улучшению экономического и социального положения женщин, и пока не будут созданы препятствия для ранних браков и высокой рождаемости. Краеугольный камень любой программы, нацеленной на снижение темпов рождаемости, — это создание рабочих мест для женщин. Перспективы иметь собственный заработок могут заставить женщин отложить брак на более позднее время, давая им возможность стать экономически самостоятельными и, следовательно, с более выгодных позиций выбирать партнера и время замужества. Женщина может уменьшить давление с целью побудить ее к раннему замужеству, внося деньги в бюджет своей семьи. Собственный источник доходов также укрепляет позицию замужних женщин в семье, уменьшает их материальную зависимость от других членов семьи, прежде всего от мужей. Кроме того, это дает женщинам возможность выбора: иметь ли еще одного ребенка или работать, получая собственный доход. Наличие источников дохода за пределами семьи является реальной альтернативой раннему замужеству и частым беременностям, что чаще всего вызывается недостатком средств. Кроме того, занятость вне дома избавляет женщин от общественной изоляции, мешающей осуществлению программ по планированию семьи. И, наконец, учреждения и производство — это самый удобный плацдарм для распространения нужной информации и социальной поддержки. Исключительный пример эффекта такого подхода дает Китай.

## Что могут сделать развитые страны: ресурсы, население и окружающая среда

Если рассматривать проблемы народонаселения с точки зрения перспектив общемировых ресурсов и окружающей среды, особенно важным становится вопрос взаимосвязи между размерами населения и распределением уменьшающихся многих невозполнимых ресурсов. В мире, где немногим более 20% населения ежегодно потребляют 80% мировых ресурсов (в частности, США, где сосредоточено 6% общего числа жителей Земли, потребляют около 40% мировых ресурсов), следует в первую очередь иметь дело не с численностью населения. Необходимо сосредоточить внимание на последствиях крайне неравномерного распределения богатства и доходов, на истощении невозполнимых ресурсов, таких, как нефть, некоторые металлы, другие виды сырья.

Что касается продуктов питания, то здесь зерновые — пшеница, кукуруза, рис — доминируют и, потребляемые в чистом виде, составляют 52% рациона человека. Потребляемые кроме того и косвенно (зерно скармливается домашнему скоту для производства говядины, мяса домашней птицы, свинины и баранины, молока, сыра и яиц), зерновые оставляют далеко позади все другие продукты питания. Более 70% мировых посевных площадей используется для производства зерна. Прямо и косвенно среднестатистический житель Северной Америки потребляет зерновых (а также всего, что необходимо для их производства — земли, удобрений, воды) в пять раз больше, чем его собрат в Индии, Нигерии или Колумбии. Что касается энергии — второго жизненно важного для современного общества ресурса, то в среднем американец потреблял в 1990 г. топлива (нефти, угля, атомной и гидроэнергии) в 25 раз больше, чем бразилец, в 60 раз больше, чем индеец, в 191 раз больше, чем нигериец, и в 351 раз больше, чем житель Эфиопии! Использование этих видов энергии для личных автомобилей, бытовой техники (начиная с кондиционеров и кончая электрическими зубными щетками) означает, что развитые страны являются "основными поставщиками" углекислого газа в атмосферу, вызывающего появление озоновых дыр и парниковый эффект<sup>15</sup>. Это означает также уменьшение возможностей бедных фермерских семей в развивающихся странах, так как они вынуждены платить больше за удобрения и другие материалы, необходимые для повышения урожайности.

Можно привести множество примеров неравномерного использования мировых ресурсов и их расточительности в богатых странах. Поэтому любая широкомасштабная программа, призванная улучшить баланс между ресурсами и численностью населения посредством ограничения роста населения в Третьем мире с помощью социальных мер и планирования размеров семьи, должна также включать обязательства богатых стран систематически снижать свои потребности и упрощать стиль жизни. Это способствовало бы высвобождению ресурсов, которые бедные страны могли бы использовать для социального и экономического развития и, тем самым, для снижения темпов роста населения.

Есть еще один вид внутренней политики, которой богатые страны могли бы следовать (хотя и не применяют ее) для смягчения современных демографических проблем, — либерализация законодательства в отношении миграции неквалифицированных рабочих и их семей из Африки, Азии и Латинской Америки в Северную Америку, Европу, Японию и Австралию. Международная миграция крестьян из Европы в Северную Америку, Австралию и Новую Зеландию в XIX и в начале XX веков была основным фактором ослабления демографического пресса и экономического развития в странах Европы. Сегодня такого выхода у стран Третьего мира нет. Совершенно ясно, что малонаселенные регионы мира и многие страны, где недостает трудовых ресурсов, выиграли бы в экономическом плане в результате международной миграции, а эффект для развивающихся стран был бы огромным. Например, по оценкам, которые были сделаны недавно ООН, законодательст-



во, препятствующее международной миграции из стран Третьего мира в Первый, обходится развивающимся странам по меньшей мере в \$ 250 млрд. в год<sup>16</sup>.

### **Как развитые страны могут помочь развивающимся в осуществлении демографических программ**

Существует много путей, которыми правительства богатых стран и международные организации могут содействовать правительствам развивающихся стран в достижении целей их демографической политики в кратчайшие сроки. Самое главное здесь — это готовность богатых стран искренне помочь бедным странам в их стремлении к развитию. Такая поддержка состоит не только в финансовой помощи, но также и в улучшении торговых отношений, передаче наиболее подходящих технологий, в создании местных научно-исследовательских организаций, в усовершенствовании политики ценообразования в мировой торговле, в более равномерном потреблении природных ресурсов. (Эти и другие сферы международных экономических отношений между богатыми и бедными странами рассмотрены в ч. III и IV).

Есть еще два вида деятельности, способствующих снижению рождаемости, где правительства богатых стран и международные организации могут сыграть важную роль. Во-первых, научные исследования в области технологии ограничения рождаемости: разработка различных видов контрацептивов, процедуры добровольной стерилизации и, особенно в Африке, эффективных противозачаточных мер для молодежи, не достигшей совершеннолетия. Такие исследования продолжаются в течение многих лет, почти все они финансируются международными организациями, частными фондами и агентствами помощи развитых стран. Дальнейшие усилия по повышению эффективности контрацептивов должны сопровождаться работой по минимизации риска для здоровья применяющих их людей.

Второе направление состоит в финансовой поддержке программ планирования семьи, систем образования и научных исследований в развивающихся странах. Это всегда было приоритетным направлением помощи развитых стран в вопросах народонаселения. Затраты на эту деятельность выросли с 2 млн. в 1960 г. до 3 млрд. долл. к началу 1980-х. Остается, однако, открытым вопрос, не могут ли эти средства (особенно те, которые идут на поспешные, неотработанные программы планирования семьи) использоваться более эффективно для повышения жизненного уровня беднейших слоев населения развивающихся стран. Как мы видели, значение умозрительных программ планирования семьи невелико, если у людей нет стимулов сокращать ее размеры.

## Страновое исследование

### Экономика Китая

#### Географические, социальные и экономические характеристики

Столица — Пекин

Площадь — 9 600 000 кв.км

Население — 1,17 млрд.человек (1992 г.)

ВНП на душу населения — 370 долл. (1990 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 1,5%  
(1965—1988 гг.)

Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения —  
5,5% (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП —  
27% (1990 г.)

Уровень младенческой смертности (на 1 000 родив-  
шихся) — 34 (1992 г.)

Ежедневное потребление калорий на душу населения  
— 2632 (1988 г.)

Уровень охвата начальным образованием — 83%  
(1990 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) —  
31 % (1985 г.)

Индекс развития человека — 0,61 (средний) (1990 г.)

Китайская Народная Республика находится на третьем месте в мире по размерам территории (после России и Канады). Однако большую часть страны (2/3) занимают горы и полупустыни, так что для сельскохозяйственной обработки пригодны лишь 1/10 часть земель. 90% населения сосредоточено на 1/6 части ее территории. Китай — крупнейшая в мире страна по численности населения. В 1992 г. население достигло 1,17 млрд. чел., при ежегодном его приросте в 15 млн.чел. Общие темпы прироста населения сократились почти на 40%, с 2,3% до 1,2% в период с 1973 по 1988 гг., однако в последние годы отмечается тенденция к их росту. Правительство Китая призывает к ограничению размера семьи тремя человеками и разработало систему стимулов для сокращения числа детей в семьях до 1 или 2. При ситуации, когда в семье имеется лишь один ребенок, будет возможным достижение практи-



чески нулевых темпов роста населения к 2000 г.; плановые органы КНР оценивают численность населения к этому времени в 1,3 млрд. чел.

Когда в 1949 г. была провозглашена Китайская Народная Республика, в стране царил разоружа в результате десятилетиями длившихся военных действий и инфляции. В числе неотложных задач, стоявших перед правительством, были: консолидация власти, восстановление общественного порядка и решение проблемы массовой безработицы и голода.

К 1952 г. большинство этих задач было выполнено. В 1953 г. китайское руководство решило преобразовать экономику, используя в качестве модели систему центрального планирования в СССР. В первом пятилетнем плане были сокращены государственные инвестиции в сельское хозяйство, и основной упор сделан на быстрое создание тяжелой промышленности, особенно оборонной. Большая часть оборудования импортировалась из Советского Союза и монтировалась с помощью советских специалистов.

Начиная с 1957 г. страна развивалась довольно высокими темпами (5,7% годовых), однако политические беспорядки, просчеты в планировании и природные бедствия не позволили ей достичь более высокого уровня экономического развития. Осуществление по-

литики "большого скачка" (1958—1960 гг.), включавшей коллективизацию сельского хозяйства, отмену стимулирования труда заработной платой, сооружение примитивных сталеплавильных домен и подавление частной инициативы, ввергло Китай в начале 60-х годов в депрессию. Ситуация осложнилась еще более с уходом из страны в августе 1960 г. советских специалистов и прекращением помощи вследствие ухудшения советско-китайских отношений. В ответ на это Пекин принял стратегию "опоры на собственные силы" и увеличил инвестиции в сельское хозяйство. За непродолжительным периодом экономического роста последовала "культурная революция" (1966—1976 гг.), вновь разрушившая экономику страны, приведшая к идеологизации экономического планирования, свертыванию внешней торговли и практически закрывшая доступ к получению образования.

В 1975 г. Премьер-министр Чжоу Эн Лай выдвинул новую экономическую программу, в результате осуществления которой к 2000 г. Китай должен был занять место в ряду ведущих экономических держав мира. Эта Программа Четырех Модернизаций была нацелена на быстрое ускорение темпов роста в сельском хозяйстве, промышленности, активизацию научно-технических исследований и укрепление национальной обороноспособности. События 1976 г. — смерть Мао ЦзеДуна, арест Банды четырех и постепенное формирование нового правительства под руководством Дэн Сяопина и Хуа Гофена — привели к резкому уменьшению роли идеологии в китайской политике. Тем самым были подготовлены условия для более прагматического взгляда на политические и экономические проблемы страны.

Переход Китая к осуществлению Программы Четырех Модернизаций был подтвержден в 1978 г. пятой Сессией Всекитайского собрания народных представителей и принятием десятилетнего плана развития, в котором основной упор делался на крупномасштабный импорт комплектного оборудования для заводов и технологии с Запада. К концу 1978 г. Китай подписал с зарубежными партнерами торговые контракты на общую сумму 7 млрд. долл.

Начиная с 1978 г. основой экономической политики Китая стал тезис о неделимости благосостояния потребителей, экономической эффективности и политической стабильности. Акцент был сделан на повышение уровня личных доходов и потребления, на внедрение новых систем стимулирования, управления и повышения производительности.

В августе 1980 г. была принята противоречивая программа реформ, нацеленная на уменьшение роли центральных органов управления в пользу смешанной экономики с планово-рыночными методами хозяйствования. Эта программа нашла отражение в принятом тогда же шестом пятилетнем плане экономического развития Китая. В качестве ключевых элементов предлагались: осуществление сельскохозяйственных реформ, включая долгосрочную аренду земли и разрешение фермерам производства товарных культур и участия в несельскохозяйственной деятельности; право предприятий на самоуправление; развитие большей конкуренции на рынке; снижение налогового бремени предприятий, не находящихся в государственной собственности, и, наконец, развитие прямых контактов между китайскими и зарубежными торговыми компаниями.

Осуществление реформ принесло значительный успех. В 80-е годы национальный доход, сельскохозяйственное и промышленное производство ежегодно увеличивались на 10%. Вдвое вырос реальный доход на душу населения крестьян, доход горожан возрос на 43%. Китай добился самообеспечения зерновыми культурами, активно шло развитие сельской промышленности (ее доля в сельскохозяйственной продукции составляла 23%) и она поглощала избыточные трудовые ресурсы в сельской местности. Реформы в промышленности привели к диверсификации продукции и расширению в торговле ассортимента потребительских товаров. Руководство страны продемонстрировало способность адекватно реагировать на изменяющуюся экономическую обстановку и принимать в соответствии со сложившейся ситуацией необходимые фискальные и административные меры. В результате политических преобразований и сочетания

центрального директивного руководства с местной предпринимательской инициативой возникла экономика гибридного типа, которую китайцы именуют социалистической товарной системой, испытывающей воздействие рыночных механизмов. В этот период в основном были устранены разрушительные для национальной экономики последствия периода культурной революции.

Однако экономические реформы и ориентация экономики на рыночные методы ведения хозяйства принесли с собой рост инфляции, возрастание коррупции, повысили уровень безработицы и увеличили неравенство в доходах. По некоторым оценкам, в настоящее время в сельской местности до 100 млн. крестьян не имеют работы, а к 2000 г. эта цифра может возрасти до 300 млн. человек, которые наводнят города в поисках работы. Экономические реформы 80-х годов произошли без сопутствующего политического реформирования, однако начали раздаваться призывы к большему развитию демократии. К несчастью,

как для народа Китая, так и для его экономики события на Тяньаньмыньской площади в июне 1989 г. отбросили страну назад в экономическом и социальном отношении. Теперь многое зависит от того, как будут решены проблемы политической демократии и дальнейшее реформирование экономики. Если Китаю удастся успешно справиться с этими проблемами, то он возобновит борьбу за первенство в мировой экономике; если же случится обратное, то скорее всего он останется страной с огромным потенциалом, но с ограниченным прогрессом. Вспомним нашу дискуссию по поводу интерпретации экономической истории Саймоном Кузнецом (гл. 4): сколь решающим является характер разрешения политического конфликта для долгосрочного экономического роста. В 90-е годы внимание всего мира приковано к Китаю, все наблюдают за тем, какие уроки могут извлечь другие развивающиеся страны с авторитарными режимами правления из его опыта.

## Термины и понятия

Уровень рождаемости  
 Уровень смертности  
 Демографическая трансформация  
 Период удвоения численности населения  
 Программы планирования семьи  
 Плодовитость  
 Скрытый период (инерция) роста населения  
 Младенческая смертность  
 Ожидаемая продолжительность жизни при рождении  
 Демографическая "ловушка" Мальтуса

Микроэкономическая теория плодовитости  
 Смертность  
 Естественный прирост населения  
 Чистый миграционный приток  
 Цикл "рост населения — бедность — рост населения"  
 Позитивные ограничители (препятствия)  
 Превентивные ограничители (препятствия)  
 Темпы роста населения  
 Удельный вес детей в численности работоспособного населения

## Вопросы для обсуждения

1. На протяжении нескольких последних десятилетий население Третьего мира растет невиданно быстрыми темпами. Сравните и покажите отличия нынешних темпов роста населения в развивающихся странах с темпами роста в индустриальных государствах в начальный период их развития. Какова главная причина быстрого роста населения развивающихся стран после Второй мировой войны? Объясните.

2. Какова взаимозависимость между возрастной структурой населения и размерами бремени содержания его нетрудоспособной части? Почему размеры этого бремени в странах Третьего мира больше, чем в развитых странах?
3. Разъясните сущность понятия "скрытый период (инерция) роста населения". Чем объяснить важность этого понятия для определения демографических тенденций на перспективу в различных странах Третьего мира?
4. Объясните вкратце суть теории демографической трансформации. В какой стадии этого процесса находится большинство развивающихся стран в настоящее время? Объясните ваш ответ.
5. Какова связь микроэкономической теории плодовитости с теорией потребительского выбора? Влияют ли, по вашему мнению, экономические стимулы и ограничители на принятие решений о размере семьи? Обоснуйте свой ответ и приведите несколько примеров таких стимулов и ограничителей.
6. "Глобальная демографическая проблема не сводится только к растущей численности населения; она включает также проблему повышения благосостояния людей в условиях ограниченности ресурсов. Она порождена состоянием дел как в развитых, так и в развивающихся странах". Прокомментируйте это утверждение.
7. Назовите и дайте краткую характеристику главных причин и последствий быстрого роста населения в развивающихся странах.
8. Назовите и разъясните некоторые аргументы, отвергающие серьезность проблемы роста населения для стран Третьего мира.
9. Назовите и разъясните некоторые аргументы, говорящие о серьезной опасности роста населения для стран Третьего мира.
10. Назовите и кратко прокомментируйте возможные варианты государственной политики развивающихся стран, направленные на изменение демографических тенденций и ограничение темпов роста населения.

## Примечания

1. 1970-е годы являются своеобразным водоразделом в истории народонаселения Земли. К концу этого десятилетия стало ясно, что началось падение темпов прироста населения в развивающихся странах, и рост населения земного шара миновал свой пик. По этому вопросу см. Bernard Berelson, W. Parker Mauldin, and Sheldon Segal, "Population: Current status and policy options," *Social Science and Medicine* (May 1980), и особенно, World Bank, *World Development Report*, 1984 (New York: Oxford University Press, 1984), pt.2, chap.4.
2. Удобный метод расчета периода удвоения численности населения состоит в простом делении числа 70 на коэффициент прироста. Например, что-либо (активы, население, валовой национальный продукт), прирастающее на 2% в год, удваивается приблизительно каждые 35 лет.
3. Геометрическую прогрессию к проблемам роста населения следует применять с определенной осторожностью, так как этот процесс формируется под воздействием множества экономических и внеэкономических факторов.
4. Simon Kuznets, *Fertility Differentials between Less Developed and Developed Regions: Components and Implications*, Discussion Paper No.217 (New Haven, Conn.: Economic Growth Center, Yale University, 1974), pp. 87—88.
5. См., Т. Paul Schultz, *Fertility Determinants: A Theory, Evidence, and Application to Policy Evaluation* (Santa Monica, Calif.: Rand Corp., 1974).

6. Об анализе этого конфликта см., Jason Finkle and Barbara Crane, "The politics of Bucharest: Population, development and the new international economic order," *Population and Development Review* 1 (1975): 87—114. Хотя этот конфликт был не так заметен на Второй всемирной конференции по проблемам народонаселения, проходившей в Мексике в августе 1984 г., он поднимается в дискуссиях делегаций многих стран Третьего мира.
7. Более подробно об этих расходящихся точках зрения см. Michael S. Teitelbaum, "Population and development: Is a consensus possible?" *Foreign Affairs*, July 1974, pp. 749—757. См. также Timothy King and Allen Kelley, *The New Population Debate: Two Views on Population Growth and Economic Development*, Population Trends and Public Policy Paper No. 7 (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1985).
8. См., например, Colin Clark, "The population explosion myth," *Bulletin of the Institute of Development Studies*, May 1969; Julian Simon *The Ultimate Resource* (Princeton, N.Y.: Princeton University Press, 1981); Nick Eberstadt, "Population and economic growth," *Wilson Quarterly* (Winter 1986): 95—129.
9. Samir Amin, "Underpopulated Africa," доклад, представленный на Африканской демографической конференции, проходившей в Аккре в декабре 1971.
10. Там же, примечание 2.
11. Там же, с. 3.
12. Например, см. Paul R. Ehrlich and Anne H. Ehrlich, *Population, Resources, and Environment: Issues in Human Ecology*, 2nd ed. (San Francisco: Freeman, 1972); Lester R. Brown, *In the Human Interest: A Strategy to Stabilize World Population* (New York: Norton, 1974); Paul R. Ehrlich and Anne H. Ehrlich, *The Population Explosion* (New York: Simon & Schuster, 1990).
13. Автор выражает благодарность профессору Гарольду Вотею за помощь в подготовке этой иллюстрации.
14. См., например, выводы следующих двух публикаций: World Bank, *Population Change and Economic Development* (New York: Oxford University Press, 1985), and National Research Council, Committee on Population, Working Group on Population and Economic Development, *Population Growth and Economic Development: Policy Questions* (Washington, D.C.: National Academy Press, 1984). Хотя выводы в этих публикациях не совсем согласуются с нашим изложением, они имеют ту же направленность.
15. См., Nancy Birdsall, "Economic approaches to population growth," in Hollis B. Chenery and T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 1. (Amsterdam: North Holland, 1988), pp. 523—529.
16. Для получения более полной аналитической информации об ответственности развитых и развивающихся стран, а также о роли роста населения в разрушении окружающей среды см. John Bongaarts, "Future population growth and global warming," *Population and Development Review* 18 (June 1992).
17. United Nations Development Program, *Human Development Report*, 1992 (New York: Oxford University Press, 1992), p. 58.

### Рекомендуемая литература

Для аналитического и количественного обзора тенденций роста мирового населения см.: последние выпуски *World Development Report* (New York: Oxford University Press); Thomas W. Merrick, "World population in transition," *Population Bulletin* 41 (April 1986): 1—51; Paul Demeny, "The world demographic situation," in Jane Menken (ed.), *World Population and U.S. Policy* (New York: Norton, 1986), pp. 27—66; Nafis Sadik, *The State of World Population*, 1992 (New York: United Nations Population Fund, 1992). Удобное для пользования статистическое приложение можно найти в ежегодниках *World Population Data Sheet* (Washington, D.C.: Population Reference Bureau).

Превосходная обзорная статья о многоплановой взаимосвязи между экономическим развитием и народонаселением — см., Robert H. Cassen, "Population and development: A survey," *World Development* 4 (October 1976). Рекомендуем по этой теме еще две книги: Ronald Ridker (ed.), *Population and Development: The Search for Selective Interventions* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1976), и Richard Easterlin (ed.), *Population and Economic Change in Developing Countries*

(Chicago: University of Chicago Press for the National Bureau of Economic Research, 1980). Лучший обзорный материал, однако, принадлежит Nancy Birdsall.

"Economic approaches to population growth," in Hollis B. Chenery and T.N. Srinivasan (eds), *Handbook of Development Economics*, vol.1. (Amsterdam: North Holland, 1988), pp. 478—542.

О микроэкономической теории плодovitости см. Harvey Leibenstein, "An interpretation of the economic theory of fertility: Promising path or blind alley?" *Journal of Economic Literature* 12 (1974); T/ Paul Schultz, *Fertility Determinants: A Theory, Evidence, and Application to Policy Evaluation* (Santa Monica, Calif.: Rand Corp., 1974); Richard A. Easterlin, "An economic framework for fertility analysis," *Studies in Family Planning* (March 1975); Marc Nerlove, "Household and economy: Toward a new theory of population and economic growth", *Journal of Political Economy* 82 (June 1974); Susan H. Cochrane, "A review of some microeconomic models of fertility," *Population Studies* 29 (1975).

Обзор о взаимосвязи проблем народонаселения с вопросами ресурсов и окружающей среды см., *United Nations Population Fund, Population, Resources and the Environment: The Critical Challenges* (New York: United Nations, 1991); John Bongaarts, "Future population growth and global warming," *Population and Development Review* 18 (June 1992).

Краткий и информативный обзор дискуссии по вопросам народонаселения и развития см., Michael S. Teitelbaum, "Population and development: Is a consensus possible?" *Foreign Affairs*, July 1974, pp. 749—757, Timothy King and Allen Kelley, *The New Population Debate: Two Views on Population Growth and Economic Development*, Population Trends and Public Policy Paper No. 7 (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1985).

Две работы, посвященные анализу влияния программ планирования семьи на рождаемость: John Bongaarts, W. Parker Mauldin, and James Phillips, *The Demographic Impact of Family Planning Programs* (Washington, D.C.: Population Council, 1990), and W. Parker Mauldin and John A. Ross, *Family Planning Programs: Efforts and Results, 1982—89* (Washington, D.C.: Population Council, 1991). Критический обзор по этому вопросу см., Betsy Hartmann, *Reproductive Rights and Wrongs: The Global Politics of Population Control and Contraceptive Choice* (New York: Harper & Row, 1987).



## Г Л А В А



# Безработица: проблемы, масштабы и подходы к решению

*Международная ситуация в сфере занятости ухудшилась... Реальные доходы большинства рабочих в африканских странах, расположенных южнее Сахары, и в Латинской Америке сократились на 30—40% по сравнению с началом 80-х годов. Нам необходимы новые идеи и подходы в экономике и социальной сфере для изменения неблагоприятных тенденций в занятости и доходах*

Фрэнсис Бланшар, Генеральный директор  
Международной Организации Труда, 1987

## Занятость: некоторые основные проблемы

По традиции экономическое развитие Западной Европы и Северной Америки рассматривается как процесс переноса хозяйственной деятельности и миграции населения из сельской местности в города как внутри отдельных стран, так и между ними. Промышленный рост создавал новые рабочие места в городе, а прогресс в разработке трудосберегающих технологий сокращал потребность сельского хозяйства в рабочей силе. Несмотря на все невзгоды жизни в городских трущобах и безработицу, особенно четко проявившиеся в Англии прошлого века, совокупное действие этих двух факторов обеспечило систематический перелив рабочей силы из сельской местности в городские районы.

Исходя из исторического опыта многие экономисты считают необходимым для обеспечения экономического роста Третьего мира массовую миграцию населения из сельских в городские местности, которые должны стать своеобразными центрами развития. Однако стратегия ускоренной индустриализации, к сожалению, во многих странах не принесла ожидаемых результатов.

Сегодня многие развивающиеся страны столкнулись с совершенно новой ситуацией: комбинацией массовой миграции из деревни в город, стагнацией в аграрном секторе, растущей сельской и городской безработицей и неполной занятостью. Массовая видимая безработица — одно из самых тяжелых проявлений слаборазвитости Третьего мира. Во многих странах безработицей, прежде всего в городах, охвачено от 10 до 20% рабочей силы<sup>1</sup>. Наиболее высока она в возрастной группе от 15 до 24 лет и среди более образованной части населения. Еще шире масштабы **неполной занятости**, причем занятые и полный



рабочий день, и только часть его имеют мало возможностей для получения дополнительных заработков, чтобы пополнить нищенскую зарплату и приблизить свои доходы к уровню доходов в современном промышленном секторе, торговле и сфере обслуживания. В контексте проблемы нищеты Третьего мира безработица занимает центральное место.

Более того, проблема безработицы не сводится лишь к нехватке рабочих мест, недоиспользованию рабочей силы и низкой производительности труда. Кризис 1980—1990-х годов в сфере занятости принципиально отличается от аналогичной проблемы 60—70-х годов и по вызвавшим его причинам, и по методам борьбы с ним. Тогда трудности были вызваны в основном внутренними причинами и проявлялись в невозможности совместить внутри страны темпы промышленного роста с темпами роста занятости. В 80-х годах радикально изменилась внешняя макроэкономическая ситуация. Безработица быстро росла прежде всего из-за ограничений спроса под воздействием внешних факторов — ухудшения платежных балансов, обострения внешней задолженности и требований принятия жестких программ экономии со стороны МВФ (см. гл. 12). Все это привело к резкому сокращению темпов промышленного роста, снижению реальной заработной платы, сокращению занятости как в городах, так и в сельской местности.

Таким образом, безработица в Третьем мире представляет собой сложное, многокомпонентное и исторически уникальное явление, объяснение которого требует нестандартных подходов. В доказательство этого можно привести три соображения.

1. Масштабы хронической безработицы и неполной занятости в Третьем мире намного шире, чем в индустриальных странах даже в худшие годы Великой депрессии.
2. Безработица в Третьем мире вызвана комплексом более сложных причин, чем в развитых странах. Поэтому подход к решению этой актуальной проблемы должен быть многообразным, выходящим далеко за пределы чисто кейнсианской политики расширения совокупного спроса.
3. Каковы бы ни были причины и масштабы безработицы в Третьем мире, она всегда ведет к унижающей личностную нищете и такому ухудшению жизненного уровня, с каким никогда не сталкивались развитые страны. Поэтому борьба с ней связана и с необходимостью совместных действий на международном уровне. Развивающимся странам следует перестроить свою политику, чтобы создание новых рабочих мест стало одной из центральных экономических и социальных целей; в свою очередь индустриальным государствам необходимо пересмотреть политику по отношению к Третьему миру в области торговли, помощи и передачи технологии.

Из всего многообразия проблем, связанных с безработицей в Третьем мире, в данной и последующих главах внимание уделяется двум из них, наиболее актуальным почти для всех развивающихся стран:

1. Почему быстрый промышленный рост многих развивающихся стран в 1960-е и 1970-е годы не вызвал сколь-либо существенного расширения занятости? Каково влияние на занятость в Третьем мире изменений, происходящих в мировом хозяйстве в последнее десятилетие XX столетия?
2. Почему продолжается массовая миграция сельского населения в перенаселенные города, несмотря на высокий, все растущий уровень городской безработицы?

Анализ этих проблем покажет принципиальные отличия **урбанизации** в развивающихся странах от исторического опыта ныне развитых стран. Будут даны объяснения, почему современные безработица и неполная занятость не являются, как думают многие экономисты, временным феноменом и автоматическим регулятором, типичными для ранних стадий экономического роста. Ныне они сигнализируют о возникновении глубоких эко-

номических и социальных потрясений в Третьем мире и в его отношениях с развитыми странами.

В данной главе исследуются проблемы масштабов безработицы, ее природа и особенности в развивающихся странах. Первым объяснением безработицы является медленный рост спроса на рабочую силу в современном промышленном и традиционном аграрном секторах по сравнению с увеличением предложения, особенно в связи с быстрым ростом населения и миграционными потоками из деревень в города. Спрос на рабочую силу рассматривается в данной главе с применением как традиционных, так и современных моделей определения его размеров; ее предложение — в гл. 8, посвященной вопросам роста населения, миграции сельских жителей в городские районы и альтернативным подходам к разработке политики борьбы с безработицей.

## Масштабы безработицы в Третьем мире: факты и концепции

Начнем изложение с количественных масштабов безработицы и ее характера в развивающихся странах<sup>2</sup>.

### Занятость и безработица: тенденции и перспективы

Рост внимания к данной проблеме в 1970-х годах позволил уточнить количественные параметры безработицы. В начале 70-х годов Международная организация труда (МОТ) приступила к реализации обширной Программы мировой занятости путем проведения серии детальных исследований в таких странах, как Иран, Кения, Колумбия, Филиппины и Шри-Ланка. Результаты этих и ряда других исследований показали серьезность проблемы и вероятность ее дальнейшего осложнения.

В табл. 7.1 дается общая картина состояния занятости и безработицы с 1960 по 1990 г. в Третьем мире в целом и по регионам.

При анализе данных табл. 7.1 следует принимать во внимание искажение масштабов видимой безработицы, которые занижены: в обзорах занятости огромное число людей, разочаровавшихся в надежде найти работу и прекративших поиски в формальном секторе экономики, не учитываются статистикой как безработные. Согласно табл. 7.1 количество зарегистрированных безработных выросло примерно с 36,5 млн. в 1960 г. до более 54 млн. человек в 1973 г., т. е. на 46%. Среднегодовые темпы составили 3%, что превышало темпы роста занятости. Подобная картина была типичной для всего развивающегося мира: безработица росла быстрее занятости.

ТАБЛИЦА 7.1. Занятость и безработица в развивающихся странах, 1960–1990 гг., тыс. чел.

|   | 1960   | 1970   | 1973   | 1980   | 1990   |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|
| <b>Все развивающиеся страны<sup>а</sup></b> |        |        |        |        |        |
| Занятость <sup>б</sup>                      | 507416 | 617244 | 658000 | 773110 | 991600 |
| Безработица                                 | 36466  | 48798  | 54130  | 65620  | 88693  |

|  | <i>Продолжение</i> |        |        |        |        |
|--|--------------------|--------|--------|--------|--------|
|  | 1960               | 1970   | 1973   | 1980   | 1990   |
| Доля безработных, %                                    | 6,7                | 7,4    | 7,6    | 7,8    | 8,2    |
| Доля безработных и неполностью занятых, % <sup>в</sup> | 25                 | 27     | 29     |        |        |
| Африка   | 31                 | 39     | 38     |        |        |
| Азия   | 24                 | 26     | 28     |        |        |
| Латинская Америка                                      | 18                 | 20     | 25     |        |        |
| <b>Вся Африка</b>                                      |                    |        |        |        |        |
| Занятость  | 100412             | 119633 | 127490 | 149390 | 191180 |
| Безработица  | 8416               | 12831  | 13890  | 15973  | 21105  |
| Доля безработных, %                                    | 7,7                | 9,6    | 9,8    | 9,8    | 9,9    |
| <b>Вся Азия</b>  |                    |        |        |        |        |
| Занятость <sup>б</sup>                                 | 340211             | 413991 | 441330 | 516800 | 660300 |
| Безработица  | 24792              | 31440  | 34420  | 43029  | 59485  |
| Доля безработных, %                                    | 6,8                | 7,1    | 7,2    | 7,7    | 8,3    |
| <b>Вся Латинская Америка</b>                           |                    |        |        |        |        |
| Занятость <sup>б</sup>                                 | 66793              | 83620  | 89180  | 106920 | 140120 |
| Безработица  | 3258               | 4527   | 5820   | 6618   | 8103   |
| Доля безработных, %                                    | 4,7                | 5,1    | 6,1    | 5,8    | 5,5    |

**П р и м е ч а н и я :**<sup>а</sup> — без Китая,<sup>б</sup> — включая неполностью занятых,<sup>в</sup> — данные за 1980 и 1990 г. не рассчитывались.

И с т о ч н и к: Yves Sabolo, "Employment and unemployment, 1960—1990", *International Labor Review* 112 (June 1975) tab.3 and app.

Если же учитывать и 250 млн. человек, занятых не полностью, то в 1973 г. безработицей в той или иной форме было охвачено 29% работоспособного населения развивающегося мира, в том числе в Африке — 38%. Данные просто удручающие. Более того, из-за быстрого роста численности работоспособного населения маргинальный уровень безработицы (доля новичков на рынке рабочей силы, не нашедших постоянной работы) был более высоким по сравнению с приведенными в табл. 7.1 данными. Хотя масштабы недоиспользования рабочей силы в Азии и Латинской Америке не столь велики, как в Африке, эта проблема остается и для них крайне болезненной и по количеству безработных, и по трудности решения ее. В Азии, при лучших относительных показателях, количество без-

работных намного больше, чем в Африке (в 1973 г. — 34,4 млн. и 13,9 млн. человек соответственно).

Прогноз на 1990 г., сделанный в рассматриваемом нами исследовании, определил численность безработных примерно в 90 млн. человек, однако он оказался излишне оптимистичным. Действительность была мрачнее. Обострение долговой проблемы и снижение темпов экономического роста в развитых странах в 80-е годы были причинами, приведшими к масштабам фактической безработицы в Третьем мире, которые по меньшей мере в два раза превышали расчетный показатель в 90 млн. человек. В подтверждение можно сравнить фактические данные о видимой безработице в 80-х годах (табл. 7.2) с прогнозными оценками табл. 7.1. Особенно велики расхождения в данных по Африке и Латинской Америке, где рост безработицы был еще большим. С учетом неполной занятости различными формами безработицы охвачено до 700 млн. человек в странах Третьего мира. Хотя это всего лишь оценочные данные, они дают достаточные основания для вывода о серьезности проблемы.

## Рабочая сила сегодня и завтра

Количество ищущих работу людей определяется в основном численностью и возрастным составом населения. Среди демографических процессов, влияющих на рост численности рабочей силы, два представляют особый интерес.

Во-первых, какими бы ни были темпы роста населения, численность рабочей силы во многом определяется показателями плодovitости женщин и уровнем смертности. При одинаковых темпах роста населения, например, в 3% (30 человек на 1000) численность рабочей силы будет различной при уровне общих коэффициентов рождаемости в 50 и смертности в 20 человек на 1000 населения в одном случае и 40 и 10 — соответственно в другом. Причина подобного явления — **различная возрастная структура населения** в зависимости от меняющихся показателей рождаемости и смертности, а также от их соотношения. Уровень рождаемости определяет лишь число вновь появившихся детей, в то время как уровень смертности влияет на все возрастные группы (хотя и не одинаково). Поэтому в странах с высокими темпами рождаемости и смертности значительно больше людей в возрастной группе до 15 лет, которые нуждаются в поддержке, по сравнению со странами, где уровни рождаемости и смертности ниже. Резкое сокращение уровня смертности в большинстве развивающихся стран существенно увеличило в них численность рабочей силы, а сохраняющийся высокий уровень рождаемости утяжелил бремя поддержки растущей доли нетрудоспособного населения в настоящее время и предопределил быстрый рост рабочей силы в перспективе<sup>3</sup>.

Во-вторых, сокращение, даже резкое, плодovitости оказывает влияние на численность рабочей силы и возрастной состав населения с очень большим лагом из-за инерционных демографических процессов, описанных в гл. 6. Так, уменьшение в 1995 г. на 50% рождаемости в Третьем мире вызовет сокращение мужской рабочей силы к 2010 г. всего на 13%, т.е. с 1,34 до 1,16 млрд. человек. Это довольно существенное сокращение и его нельзя недооценивать. Но одновременно следует иметь в виду значительно большее влияние на будущую численность рабочей силы в этом 15-летнем периоде уже родившихся детей при нынешнем уровне плодovitости. В 80-х годах среднегодовые темпы роста рабочей силы в развивающихся странах были порядка 2,2% и в 90-е — примерно 2,1%. Но когда эти темпы переводятся на язык цифр, становится еще более ясной вся драматичность ситуации.

ТАБЛИЦА 7.2. Уровень видимой безработицы (1980-е годы)

| Страна   | Уровень безработицы, % |
|--|------------------------|
| <b>Страны Африки, расположенные южнее Сахары</b> |                        |
| Ботсвана   | 31                     |
| Замбия   | 31                     |
| Кения  | 23                     |
| Нигерия  | 10                     |
| Танзания   | 22                     |
| <b>Латинская Америка</b>                         |                        |
| Аргентина  | 6                      |
| Бразилия   | 8                      |
| Венесуэла  | 13                     |
| Колумбия   | 14                     |
| Чили   | 17                     |
| Эквадор  | 12                     |
| <b>Азия</b>                                      |                        |
| Бангладеш  | 12                     |
| Малайзия   | 9                      |
| Филиппины  | 7                      |
| Южная Корея                                      | 4                      |

Источники: *World Labor Report, 1989* (Geneva: ILO, 1989), tabs. 1.7 and 1.12, fig. 1.8.

Численность рабочей силы Третьего мира, составляющая в 1990 г. 1,8 млрд. человек, увеличится к 2000 г. на 300 млн. и еще на 1 млрд. человек — за первую четверть следующего столетия. В последнее десятилетие XX века необходимо ежегодно создавать 30 млн. новых рабочих мест, чтобы не допустить увеличения уже существующей в развивающемся мире 500-миллионной армии полностью и частично безработных<sup>4</sup>.

## Недоиспользование рабочей силы: уточнение некоторых понятий

Для правильной оценки проблемы занятости следует принимать во внимание данные не только о видимой безработице, но и о неполной занятости. Этой проблеме в Третьем мире посвятил свое комплексное исследование Эдгар О.Эдвардс. Он отмечает, что наряду с количеством безработных, часто получающих минимальное пособие на поддержание семьи, при оценке безработицы следует учитывать ряд дополнительных факторов: 1) продолжительность работы, так как многие хотели бы удлинить рабочие день, неделю и год; 2) интенсивность труда, что связано с состоянием здоровья и питания, и 3) производительность труда, низкий уровень которой часто вызван недостатком **комплементарных ресурсов**. Кроме этих основных факторов, следует также принимать во внимание мотивацию и отношение к труду, традиционные предубеждения и предрассудки (например, направленные против участия женщин в трудовом процессе), которые также влияют на эффективность производства<sup>5</sup>.

Эдвардс различает пять форм неполного использования рабочей силы.

1. *Видимая безработица* как добровольная (нежелание работать на некоторых производствах даже при наличии подходящей квалификации, что, очевидно, связано с возможностью получения доходов из других источников), так и вынужденная. Добровольная безработица (например, среди людей с образованием) превалировала в 60-е и 70-е годы, когда темпы экономического роста были сравнительно высокими, а в 80-е годы, когда темпы роста снизились и сокращался спрос на рабочую силу, более типичной стала вынужденная безработица.
2. *Неполная занятость*, при которой люди работают меньше часов, дней, недель и т.п., чем они желают. Этот и рассмотренные в следующем пункте виды неполной занятости являются наиболее распространенной формой неэффективного использования рабочей силы в настоящее время.
3. *Внешне активная, но не полностью занятая часть рабочей силы*:
  - а) *скрытая неполная занятость*. Многие рабочие, фермеры и чиновники заняты полный рабочий день, но выполнение их работы возможно в более сжатые сроки. Причиной подобного явления может быть и социальное давление с целью поддержания уровня занятости. Если же распределение имеющихся рабочих мест среди большего, чем нужно, количества работников становится официальной политикой, то скрытая неполная занятость переходит в категорию обычной неполной занятости;
  - б) *скрытая безработица*. Многие люди, не нашедшие работу по найму в соответствии со своей квалификацией или по каким-либо другим причинам (предубеждение против женского труда), вынуждены выбирать такие виды занятости, как продолжение образования или ведение домашнего хозяйства. При этом нередко продолжают образование плохо подготовленные люди, о чем, в частности, свидетельствует их неудача в поиске работы;
  - в) *преждевременный уход на пенсию*. Это явление наиболее типично и широко распространено среди служащих государственного аппарата. Во многих странах возраст выхода на пенсию снижается, несмотря на увеличение средней продолжительности жизни, чтобы предоставить возможность работы все большему числу молодых претендентов.
4. *Не полностью трудоспособная часть рабочей силы*, т.е. люди, желающие работать полный рабочий день, но неспособные к этому из-за недоедания, неудовлетворительного здоровья и плохого медицинского обслуживания.
5. *Непродуктивный труд*, когда люди способны работать эффективно, но им приходится впустую растрчивать значительную часть времени из-за отсутствия комплементарных ресурсов. Подобный труд обеспечивает работника лишь самыми необходимыми средствами существования<sup>6</sup>.

Все эти проявления недоиспользования рабочей силы в развивающихся странах взаимодействуют друг с другом и каждое в отдельности оказывает существенное влияние на экономику, но для удобства мы ограничим обсуждение в данной главе лишь отдельными специфическими проблемами безработицы и неполной занятости.

## **Связь между безработицей, нищетой и распределением доходов**

Высокий уровень безработицы и неполной занятости, широкое распространение нищеты и неравенства в распределении доходов — тесно связанные и взаимодействующие явления. Большинство людей, не имеющих постоянной работы или занятых неполный рабо-

чий день, пополняют армию бедняков. Имеющие постоянный заработок на государственной службе и в частнопредпринимательском секторе относятся, обычно, к средне- и высокообеспеченным слоям населения. Но было бы ошибкой считать всех неработающих бедняками, а имеющих постоянную работу — сравнительно обеспеченными. Среди городских безработных встречаются люди, которые отказываются сами от имеющихся вакансий в надежде найти работу, более отвечающую их уровню образования и квалификации. Они считают, что предложенные места не соответствуют их достоинству и способностям, а наличие других источников дохода (помощь родственников или друзей, обращение к местным ростовщикам) позволяет им продержаться определенное время. Статистика относит таких людей к безработным, но они далеко не всегда бедны. Многие работают полный рабочий день, но имеют скудный заработок. Значительная часть занятых в **неформальном секторе** (уличные торговцы, различные ремесленники и т.п.) может быть причислена именно к подобной группе (см. гл. 8): эти работники считаются полностью занятыми, но их доходы очень малы.

Хотя нельзя слишком прямолинейно связывать безработицу и нищету, одним из главных способов борьбы с ними и неравенством в распределении доходов является предоставление самым бедным слоям населения возможности продуктивно работать при справедливой оплате их труда. В гл. 5 разъяснялось, что расширение занятости не следует рассматривать в качестве единственного средства борьбы с нищетой: необходимо применение более радикальных экономических и социальных мер. Но предоставлению новых рабочих мест и распределению имеющихся среди более широкого круга претендентов, несомненно, принадлежит важнейшая роль в решении этой проблемы. Поэтому занятость должна стать неотъемлемым компонентом любой стратегии, ориентированной на избавление от нищеты.

## **Лаг между ростом производства и занятостью. Однобокая ориентация 1950-х и 1960-х годов**

Экономические концепции 50-х и 60-х гг. утверждали, что для успешного экономического развития необходимо два важнейших условия — масштабная аккумуляция капитала и высокие темпы промышленного роста. Считалось, что создание современного промышленного сектора, ориентированного на внутренний рынок и способного "переварить" избыточную рабочую силу из сельских районов, позволит развивающимся странам в сжатые сроки добиться серьезного прогресса в обеспечении экономической самостоятельности. Однако (и это показано в гл. 8) неизбежным следствием подобного подхода стал гигантский рост городов в результате массового притока неквалифицированной рабочей силы из сельской местности. Оптимистические надежды на способность современного промышленного сектора обеспечить работой мигрантов оказались, к сожалению, во многих случаях нереальными. Более того, неспособность этого сектора экономики создать большое количество новых рабочих мест является одним из крупнейших провалов стратегии развития нескольких последних десятилетий. Во многих развивающихся странах темпы роста обрабатывающей промышленности, даже в наиболее благополучные 60-е годы, в 3—4 раза превышали увеличение занятости. Этот лаг сохранился в 80-х годах, когда замедлился экономический рост и произошло снижение заработной платы, особенно в Африке и Латинской Америке.

Нельзя возлагать слишком много надежд на современный промышленный сектор в решении проблем занятости и потому, что он обычно поглощает лишь 10—20% общей численности рабочей силы в Третьем мире. В подтверждение приведем пример. Если в современном секторе промышленности сосредоточено 20% работающих, то он должен увеличивать число рабочих на 15% каждый год, чтобы обеспечить занятостью новую рабочую силу при ее ежегодном росте в 3% ( $0,2 \times 0,15 = 0,03$ ). Согласно данным табл. 7.3, ни одной развивающейся стране не удалось достичь подобных результатов, да и никакая экономика неспособна поддерживать столь высокие темпы роста занятости в обрабатывающей промышленности.

**ТАБЛИЦА 7.3. Темпы промышленного роста и занятости в развивающихся странах (1963—1969)**

| Страна                   | Среднегодовые темпы роста обрабатывающей промышленности, % | Среднегодовые темпы роста занятости в обрабатывающей промышленности, % |
|--------------------------|--|--|
| <b>Африка</b>            |  |  |
| Египет                   | 11,2   | 0,7  |
| Кения                    | 6,4  | 4,3  |
| Нигерия                  | 14,1   | 5,3  |
| Эфиопия                  | 12,8   | 6,4  |
| <b>Азия</b>              |  |  |
| Индия                    | 5,9  | 5,3  |
| Пакистан                 | 12,3   | 2,6  |
| Таиланд                  | 10,7   | -12,0  |
| Филиппины                | 6,1  | 4,8  |
| <b>Латинская Америка</b> |  |  |
| Бразилия                 | 6,5  | 1,1  |
| Доминиканская Республика | 1,7  | -3,3   |
| Колумбия                 | 5,9  | 2,8  |
| Коста-Рика               | 8,9  | 2,8  |
| Панама                   | 12,9   | 7,4  |
| Эквадор                  | 11,4   | 6,0  |

Источники: David Morawetz, "Employment implications of industrialization in developing countries", *Economic Journal* 84 (September 1974).

Интересно отметить несовпадение современной ситуации в развивающихся странах с аналогичными процессами в Западной Европе XIX века, где темпы промышленного роста были намного выше, чем темпы роста городского населения. Доля рабочей силы в промышленности всегда превосходила удельный вес городского населения в его общей численности. В 1850 г. в городах Франции с численностью от 20 тыс. и более человек жило 10% населения, а в обрабатывающей промышленности было занято 20% рабочей силы; соответствующие показатели в Германии (1870 г.) — 12% и 30%. В рассматриваемый пе-



риод темпы роста рабочей силы в обеих странах составляли не более 1% в год, так что для устройства на работу подрастающего поколения было достаточно 3,3%-ного роста обрабатывающей промышленности.

В развивающихся странах темпы промышленного развития намного ниже темпов урбанизации: доля городского населения значительно превышает долю рабочей силы, занятой в обрабатывающей промышленности. В 1990 г. 71% бразильцев жили в городах с населением более 500 тыс. человек, а обрабатывающая промышленность обеспечивала работой лишь 20% населения. Подобное соотношение было и в Колумбии — 68 и 17% соответственно<sup>7</sup>. В сложившейся демографической и структурной ситуации невозможно опираться лишь на современный сектор промышленности в борьбе с растущей безработицей. Даже его быстрое развитие с предпочтением трудоемких технологий не позволит рассосать массовую безработицу, тем более что положение в мировом хозяйстве 90-х годов не внушает особого оптимизма.

## Модели занятости

Большинство моделей занятости в Третьем мире построено на основе аналогичных моделей в развитых странах. Однако при этом экономические, социальные и институциональные условия последних некритически переносятся на уникальную ситуацию в развивающихся странах. Более реалистичный подход с учетом специфики проблем занятости и развития в странах Третьего мира побудил многие из них радикально пересмотреть отношение к традиционным теориям.

Рассмотрим три модели занятости. Первая из них — **классическая модель свободного рынка** — лежит в основе традиционной теории занятости; две другие восходят к более поздней неоклассической экономической теории. Вторая модель — **макроэкономическая модель "выпуск—занятость"** построена на взаимозависимости между накоплением капитала, объемом промышленного производства и ростом занятости. Третья — **микромодель ценового стимулирования** — рассматривает воздействие искаженных ценовых факторов производства на эффективность использования ресурсов, прежде всего рабочей силы. Последние две модели подходят к проблеме исключительно с позиций спроса и сосредотачивают внимание на политике поощрения спроса на рабочую силу. Еще одна модель, точнее группа моделей, которую мы назовем *двусекторной трансфертной моделью* или **моделью сельско-городской миграции**, учитывает факторы как спроса, так и предложения. Ей посвящена гл. 8. *Неравновесные модели миграции рабочей силы* в большей мере, чем неоклассические равновесные модели, учитывают институциональные и экономические реальности стран Третьего мира.

Конец данной главы посвящен рассмотрению первых трех моделей, а значительная часть следующей главы — четвертой модели<sup>8</sup>.

## Традиционная конкурентная модель свободного рынка

### *Гибкая заработная плата и полная занятость*

В традиционной экономике западного типа, характеризующейся суверенитетом потребителя, стремлением индивидуума к получению максимальной полезности и прибыли, со-

вершенной конкуренцией, экономической эффективностью и невозможностью отдельных производителей или потребителей ввиду их многочисленности оказывать влияние на цены и заработную плату, уровень занятости и заработной платы, как все другие цены и используемые в экономике ресурсы, определяется спросом и предложением. Производители набирают новую рабочую силу до тех пор, пока произведенная последним рабочим стоимость предельного продукта, реализованного на рынке, больше его заработной платы. В условиях действия закона снижающейся предельной производительности и определения цен рынком цена предельного продукта труда и соответственно кривая спроса на рабочую силу пойдут вниз, как показано на рис. 7.1. Новые рабочие будут привлекаться уже за меньшую заработную плату.

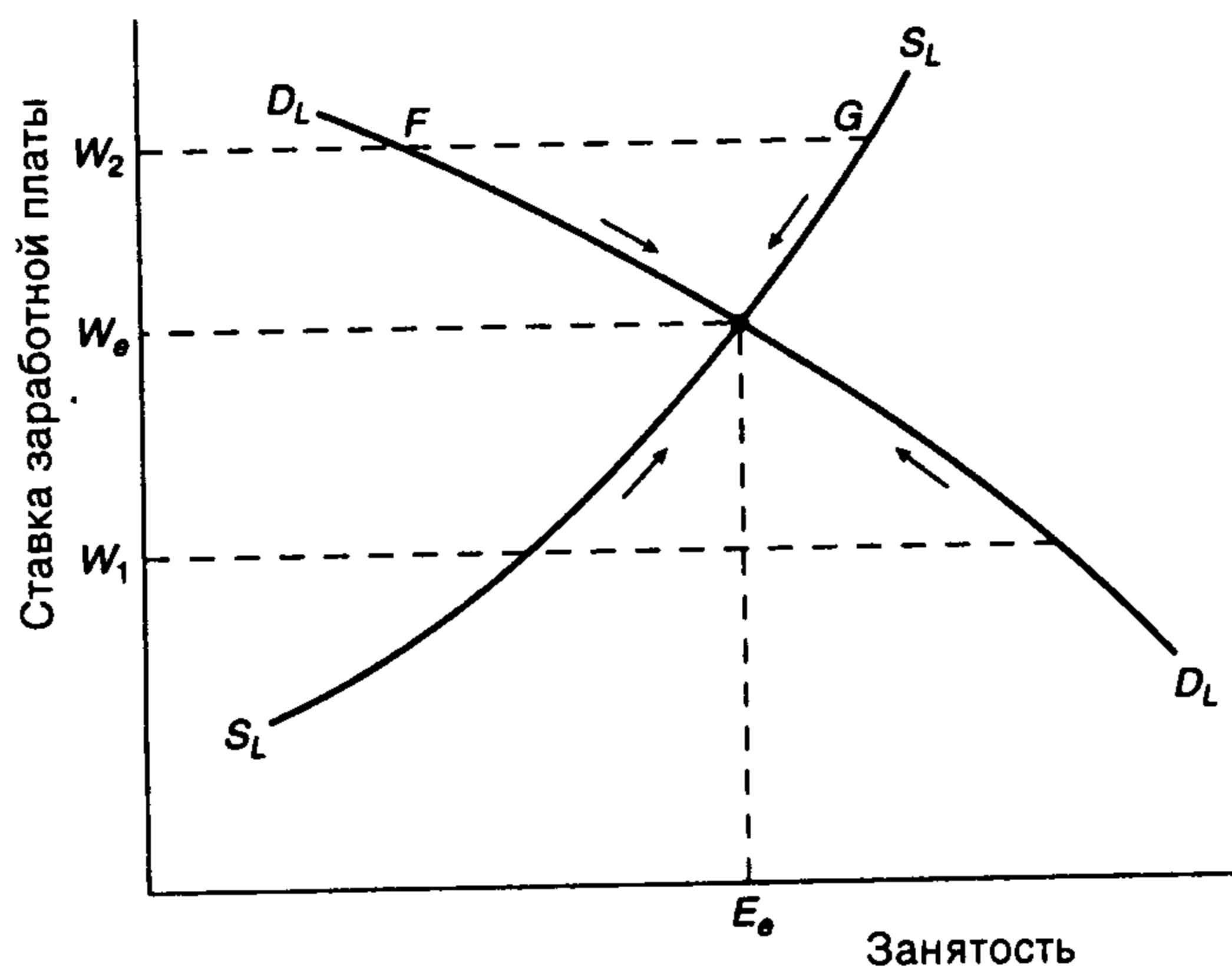


Рис 7.1. Влияние спроса и предложения на заработную плату и занятость: традиционный подход

Предлагающие свои услуги работники исходят из стремления получить максимальную выгоду. Они делят свое время на рабочее и свободное, сопоставляя степень их полезности. Повышение заработной платы означает для них рост альтернативных издержек отдыха. Рост цены на какой-либо фактор обычно приводит к снижению спроса и замене его другим. Поэтому предложение труда будет расти по мере повышения заработной платы, и кривая совокупного предложения рабочей силы пойдет вверх (рис. 7.1).

На рисунке видно, что только в одной точке **равновесного уровня заработной платы**  $W_e$  предложение рабочей силы будет равно потребности в ней предпринимателя. При более высоком уровне заработной платы ( $W_2$ ) предложение рабочей силы превышает спрос на нее, и конкурентное давление понизит ее вновь до  $W_e$ . Если уровень заработной платы опустится до  $W_1$ , спрос на рабочую силу превысит предложение и конкуренция предпринимателей будет вести к подъему оплаты труда, пока он опять не достигнет равновесного уровня  $W_e$ . В точке  $W_e$  общий уровень занятости будет равен  $E_e$ , что и отображено на горизонтальной оси. Этот уровень соответствует полной занятости, которая достигается при равновесной цене рабочей силы (и только при ней). Все желающие могут получить работу, вынужденная безработица отсутствует. В идеале **гибкая заработная плата** в традиционной теории равновесной экономики делает безработицу невозможной!

### *Границы применения конкурентной модели в развивающихся странах*

Эта модель слабо отражает реальную ситуацию с заработной платой и занятостью в развивающихся странах, особенно в обрабатывающей промышленности и в государственном секторе, где сосредоточены наиболее привлекательные рабочие места<sup>9</sup>. Под давлением профсоюзов и других организаций, а также в результате законодательного установления ставок оплаты труда и практики многонациональных корпораций уровень заработной платы здесь жестко противостоит понижательной тенденции. Поэтому даже в условиях экономического спада 1980-х годов в Латинской Америке и Африке, вынудивших правительства вводить ограничения на заработную плату из-за огромного внешнего долга, что во многих странах привело к резкому падению ее реального уровня<sup>10</sup>, предложение рабочей силы тем не менее намного превышало спрос на нее. Вынужденная безработица и особенно неполная занятость приняли затяжной характер и все большие масштабы. Подтвердим данное положение на примере. Если каким-либо решением компетентных органов заработная плата будет установлена на уровне  $W_2$  (см. рис. 7.1), то возникнет избыточное предложение рабочей силы в размере  $FG$ . Однако автоматический рыночный механизм не включится, чтобы понизить уровень реальной заработной платы до  $W_e$ , т.е. до ее равновесной, или "теневой", цены. Но если понижение и происходит, то возникают сомнения, является ли оно следствием действия конкурентной модели, согласно которой уменьшение заработной платы автоматически вызывает увеличение спроса на рабочую силу или приводит в равновесие рынки труда и товаров. 80-е годы продемонстрировали одновременное падение заработной платы, занятости и рост безработицы во многих странах Латинской Америки и Африки. И все же концепция теневой цены рабочей силы, хотя она может и отличаться от реальных цен на факторы производства, играет важную роль в анализе политики развития. В этом смысле классическая модель полезна, ибо позволяет получать представление о степени ценовых искажений, которые могут усугублять масштабы безработицы в Третьем мире<sup>11</sup>.

## **Рост производства и занятости: конфликт или совместимость?**

### *Модели роста и уровень занятости: аргументы сторонников конфликта*

В 1950-е и 1960-е годы (а также в атмосфере превышения предложения в 1980-х) доминировали модели, делающие упор на ускоренный рост производства за счет накопления капитала. Согласно этим моделям, тесно увязывающим уровень занятости с уровнем ВНП, считалось, что рост последнего обеспечивает соответствующее увеличение занятости. В обоснование приводилась простая модель Харрода-Домара (см. гл. 3). Хотя позже появилось множество усложненных вариантов этой модели, все они строились на единой основе: экономический рост объяснялся взаимосвязанным воздействием размеров сбережений и обусловленным ими приращением физического капитала, с одной стороны, и капиталоемкостью продукции (эффективностью новых инвестиций) — с другой. При сложившемся уровне капиталоемкости максимизация темпов роста продукции и занятости достигается в результате максимизации сбережений и инвестиций. Неизбежным следствием такого подхода стало стремление увеличивать собственные сбережения и привлекать иностранный

капитал для массивованных инвестиций в промышленность. Восторжествовала теория "большого толчка" для ускорения индустриального развития.

Однако сравнительно быстрый рост промышленности во многих развивающихся странах сопровождался намного более медленным увеличением занятости, о чем наглядно свидетельствуют данные табл. 7.3. В некоторых случаях уровень занятости даже стагнировал. Почему это происходило? Почему концепция "большого толчка" в развитии не оправдала надежду ее создателей?

Основной ответ — растущая производительность труда. Разница между темпами роста производства ( $Q$ ) и темпами роста производительности труда ( $Q/N$ ) примерно равна темпам роста занятости ( $N$ ):

$$\frac{dQ}{Q} - \frac{d(Q/N)}{Q/N} = \frac{dN}{N}. \quad (7.1)$$

Из формулы следует, что при росте производства 8% в год и занятости 3% разница обеспечивается ростом производительности труда. Первоначальная модель Харрода—Домара не учитывала технологического прогресса (более поздние варианты ввели этот фактор). В ней использовались **фиксированные коэффициенты затрат** (соотношения между изменениями в объеме производства и капитала были жестко связаны). Неизменное соотношение "капитал—выпуск" (коэффициент капиталоемкости) в ранних вариантах модели соседствовало с постоянным соотношением "выпуск—рабочая сила" (фиксированный коэффициент рабочей силы). При таком подходе предполагалось, что 10%-ный рост ВВП всегда будет сопровождаться 10%-ным увеличением занятости. Но при росте производительности труда подобный рост ВВП может, например, происходить при увеличении рабочей силы всего на 3%.

Лучше объясняет (во всяком случае, с позиций теории) причины роста производительности труда и связанное с этим более высокое соотношение "капитал—рабочая сила" неоклассическая модель роста, оперирующая переменными соотношениями производственных факторов. Она рассматривает взаимосвязи между сбережениями, накоплением капитала и экономическим развитием (последний термин определяется как максимальный рост производства) и показывает, что чем выше соотношение "капитал—рабочая сила" (более капиталоемкие технологии), тем больше прибыль, сбережения и соответственно темпы роста. "Оптимальные" сбережения, обеспечивающие максимальный рост производства, могут быть аккумулированы только применением более капиталоемких производственных процессов. В свете сказанного максимальный рост производства и максимальная занятость — несовместимые, конфликтующие цели.

### *Рост и занятость: аргументы в защиту совместимости*

В принципе рост производительности труда — желательная цель, но еще важнее повышение эффективности *всех* производственных факторов в расчете на единицу продукции. Производительность труда может увеличиваться под влиянием многих причин: как благоприятных, так и неблагоприятных. Приветствуется ее повышение в результате улучшения образования и обучения рабочих, лучшего управления производством. Но в густонаселенных странах вряд ли можно приветствовать чрезмерное применение капиталоемких процессов, вытесняющих рабочую силу, или импорт сложного трудосберегающего оборудования (тракторов, энергомашин,

автоматизированных текстильных машин, тяжелого строительного оборудования и т.п.). Подобная практика ведет не только к растрате дефицитных финансовых ресурсов и иностранной валюты, но и препятствует расширению занятости. Более того, ввоз неподходящей дорогой трудосберегающей техники может, даже повышая производительность труда, увеличивать издержки производства в результате *снижения* эффективности других производственных факторов. Экономия на рабочей силе может оказаться меньше, чем потери из-за низкого коэффициента использования сложного оборудования, узости местного рынка и т.п.

Поэтому политика, базирующаяся на применении модели Харрода—Домара и неоклассических моделей накопления капитала и экономического роста, может (и так, действительно, бывает) обеспечить высокие темпы экономического роста, но со значительно более скромными показателями увеличения занятости. Если доминирующей целью развития является максимизация темпов роста ВНП, то подобная политика оправдана. Если же более важной (или главной) задачей становится обеспечение занятости, то предпочтительнее политика, направленная на создание трудоемких производств (мелкое фермерство, малые предприятия в обрабатывающих отраслях).

Далеко не бесспорно утверждение, что более высокий уровень занятости может быть обеспечен лишь в ущерб росту объема продукции. Подобно тому, как сейчас отвергается распространенное в 50—60-х годах мнение о невозможности сочетания увеличения доходов с их более справедливым распределением, многие экономисты считают, что ориентированная на рост занятости (тем самым косвенно и на устранение нищеты) стратегия развития может скорее ускорить, чем замедлить экономический прогресс<sup>12</sup>. Особенно это актуально по отношению к сельскому хозяйству и малым формам бизнеса в городе. Больше число работающих означает увеличение доходов бедной части населения, что в свою очередь повышает спрос на основные потребительские товары местного производства. Поскольку производство таких товаров требует больших затрат труда, чем если бы они производились на крупных предприятиях, то процесс роста занятости начинает приобретать самовоспроизводящийся характер. В результате быстрее растут и национальный продукт, и занятость. Но для достижения этой двойной цели необходима взаимодополняющая политика ориентации на трудоемкие технологии и устранение деформации цен на производственные факторы.

## **Подходящая технология и увеличение занятости: модель ценового стимулирования**

### ***Выбор техники: пример***

В гл. 5 и некоторых других обсуждались проблема ценовой деформации факторов производства и ее влияние на нищету и занятость. Однако повышенное внимание к неоклассической концепции стимулирующей роли цены в контексте занятости в развивающихся странах делает целесообразным вновь ее упоминание здесь<sup>13</sup>.

**Неоклассическая модель стимулирующей роли цены** несложна и опирается на разработанный этой теорией характер поведения фирмы. В соответствии с принципом экономии производители (фирмы, фермерские хозяйства), сталкиваясь на рынке с различными ценами на факторы производства, выбирают их комбинацию (например, труда и капитала), которая обеспечивает минимизацию издержек для выпуска заданного объема продукции.

При этом предполагается, что они имеют возможность широкого выбора между набором технологических процессов — от крайне трудоемких до высококапиталоемких. Если цена капитала по сравнению с рабочей силой очень велика, предпочтение отдается трудоемкому варианту. При более высокой цене рабочей силы производитель выбирает капиталоемкий процесс, чтобы получить экономию за счет сокращения использования дорогостоящего фактора, в данном случае рабочей силы.

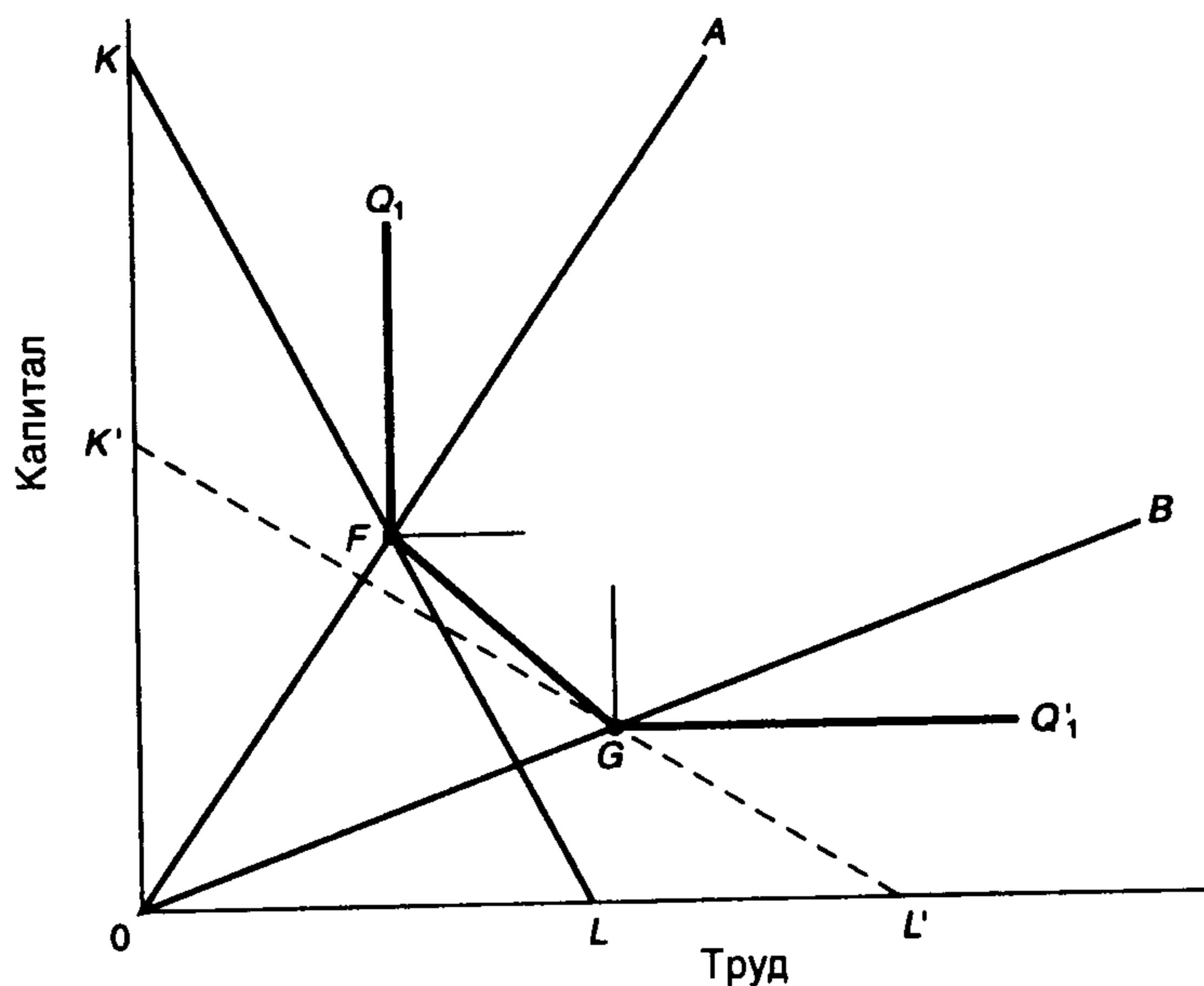


Рис. 7.2. Выбор технического решения:  
модель ценового стимулирования

На рис. 7.2 показан метод выбора технического решения. Предположим, что фирма, фермер или другая экономическая единица имеют возможность выбора лишь между двумя видами технических процессов: процесса  $OA$ , при котором требуется больше затрат на капитал по сравнению с рабочей силой, и более трудоемким процессом  $OB$ . Точки  $F$  и  $G$  показывают объемы выпуска для соответствующего варианта, проходящая через них линия  $Q_1FGQ'$  — различные сочетания труда и капитала для каждой из ее точек (Традиционная неоклассическая модель предполагает неограниченное предложение множества технических процессов, и тогда эта линия примет форму выпуклой кривой).

Согласно рассматриваемому методу, оптимальное (с наименьшими затратами) сочетание капитала и рабочей силы (эффективная или **подходящая технология**) определяется соотношением цен на факторы производства. Допустим, что рыночные цены капитала и рабочей силы отражают их дефицитность (теневую стоимость), а желаемый объем производства —  $Q_1$ . Если капитал дешевле по сравнению с рабочей силой (ценовая линия  $KL$ ), будет выбран вариант производства в точке  $F$  с применением капиталоемкого процесса  $OA$ . При более дешевой рабочей силе (избыточное предложение) — ценовая линия  $K'L'$ , оптимальные условия для производства возникают в точке  $G$  с применением трудоемкого процесса  $OB$ . Таким образом, в любом из применяемых в данное время производственных процессов снижение цены рабочей силы при неизменности других условий неизбежно

ведет к замене капитала трудом для достижения оптимального результата. (Если же капиталоемкий процесс  $OA$  "доминирует" над трудоемким  $OB$ , т.е. используемая в  $OA$  технология требует меньше затрат и труда и капитала, чем в  $OB$  на всех уровнях производства, предпочтение отдается капиталоемкой технике при любом соотношении цен факторов производства)<sup>14</sup>.

### ***Искажение цен факторов производства и подходящая технология***

По логике избыточное предложение рабочей силы, дефицит финансовых и материальных ресурсов в странах Третьего мира должны поощрять применение более трудоемких технологий, но в реальной жизни картина иная: часто и в сельском хозяйстве, и в промышленности используются высокомеханизированные капиталоемкие процессы. Можно видеть картину, когда могучие тракторы утюжат поля, а на обочинах сидят безработные крестьяне. В городах работают оснащенные совершеннейшей техникой предприятия, а у их ворот толпятся люди в поисках работы. Не надо думать, что подобное положение возникает из-за недостаточного рационализма фермеров и рабочих в Третьем мире.

Объяснение дает модель стимулирующей роли цены. Под воздействием ряда структурных, институциональных и политических факторов фактическая рыночная цена рабочей силы выше, а капитала — ниже по сравнению с их реальной дефицитностью (теневой ценой). На рис. 7.2 теневая цена представлена линией  $K'L'$  в отличие от искаженной фактической цены  $KL$ . Относительно высокий уровень заработной платы вызван давлением профсоюзов, установлением политически мотивированного уровня оплаты труда, борьбой служащих за различные привилегии и политикой высоких окладов на предприятиях транснациональных корпораций. В бывших колониях завышение уровня заработной платы представляет собой пережиток тарифных сеток колониального периода, учитывающих трудности жизни европейцев в тропиках. Другая картина в отношении дефицитного капитала, цена которого искусственно занижена в результате совокупного действия таких факторов, как либеральные амортизационные нормативы, низкие или отрицательные процентные ставки, низкий уровень импортных пошлин на капитальное оборудование и поощрение его импорта, налоговые льготы и завышение валютных курсов (см. гл. 14).

Следствием подобных **ценовых деформаций** становится поощрение капиталоемких технологий в сельском хозяйстве и промышленности, не отвечающих местным условиям. Следует заметить, что с позиций индивидуальных фермеров и предпринимателей выбор капиталоемкой техники оправдан и представляет собой нормальную реакцию на сигналы рынка. Но с позиций интересов общества в целом социальные потери из-за недоиспользования капитала и особенно рабочей силы весьма существенны. Государственная политика, направленная на устранение этих ценовых искажений, вносит вклад не только в повышение занятости, но и в более эффективное использование дефицитного капитала в результате применения более подходящих технологических процессов<sup>15</sup>.

### ***Границы замещения капитала трудом***

Эффективность политики устранения ценовых диспропорций зависит от того, в каких масштабах возможна замена капитала трудом в различных производствах. Экономисты называют это **эластичностью замещения факторов производства**. Ее ориентировочно определяют как изменение в процентах доли труда по отношению к капиталу (соотношение

"труд—капитал" или  $L/K$ ) по сравнению с процентным изменением цены капитала по отношению к цене труда ( $P_K/P_L$ ). Алгебраически эластичность замещения  $\eta_{LK}$  выражается формулой:

$$\eta_{LK} = - \frac{d(L/K)/(L/K)}{d(P_K/P_L)/(P_K/P_L)} \quad (7.2)$$

Например, при увеличении относительной цены капитала в обрабатывающей промышленности на 1%, что повысит соотношение "труд—капитал", скажем, на 1,5%, эластичность замещения будет равной 1,5. Если же соотношение  $P_K/P_L$  упадет на 10%, а  $L/K$  — только на 6%, то эластичность замены составит 0,6. Относительно высокие показатели эластичности (выше 0,7) свидетельствуют, что устранение ценовых искажений окажет существенное влияние на уровень использования факторов производства и их комбинацию в производственном процессе и повышении занятости. В подобных случаях изменение ценовых соотношений может стать важным фактором стимулирования занятости.

Большинство практических исследований эластичности замещения факторов производства в развивающихся странах дают показатели в пределах 0,5—1,0<sup>16</sup>. Это означает, что относительное снижение заработной платы на 10% (путем прямого ее снижения или замораживания на прежнем уровне при росте цен на капитал) вызывает увеличение занятости на 5—10%. Небольшая доля рабочей силы в обрабатывающей промышленности этих стран в ее общей численности намного уменьшает воздействие даже 10%-ного увеличения рабочих мест в данном промышленном секторе на общую картину занятости. И все же политика устранения искаженных цен на факторы производства вносит вклад в решение этой актуальной проблемы, и поэтому она должна быть неотъемлемой частью любой стратегии развития, ориентированной на расширение занятости.

## Заключение

Анализ трех моделей занятости показывает огромную сложность проблем занятости в развивающихся странах. На его основе можно сделать следующие выводы: 1) цены факторов производства оказывают влияние на распределение ресурсов и состояние занятости; 2) государственная политика индустриализации, проводимая часто в ущерб росту сельского хозяйства, обычно осложняет проблему использования рабочей силы как в городах, так и в сельских местностях; 3) применение эффективных трудоемких технологий отнюдь не означает снижения темпов экономического роста. Наконец, ориентированные на город стратегии развития послужили, прямо или косвенно, причиной всплеска миграционных потоков из деревень в города и городской безработицы. Эти проблемы рассмотрены в следующей главе.



## Страновое исследование

### Экономика Египта

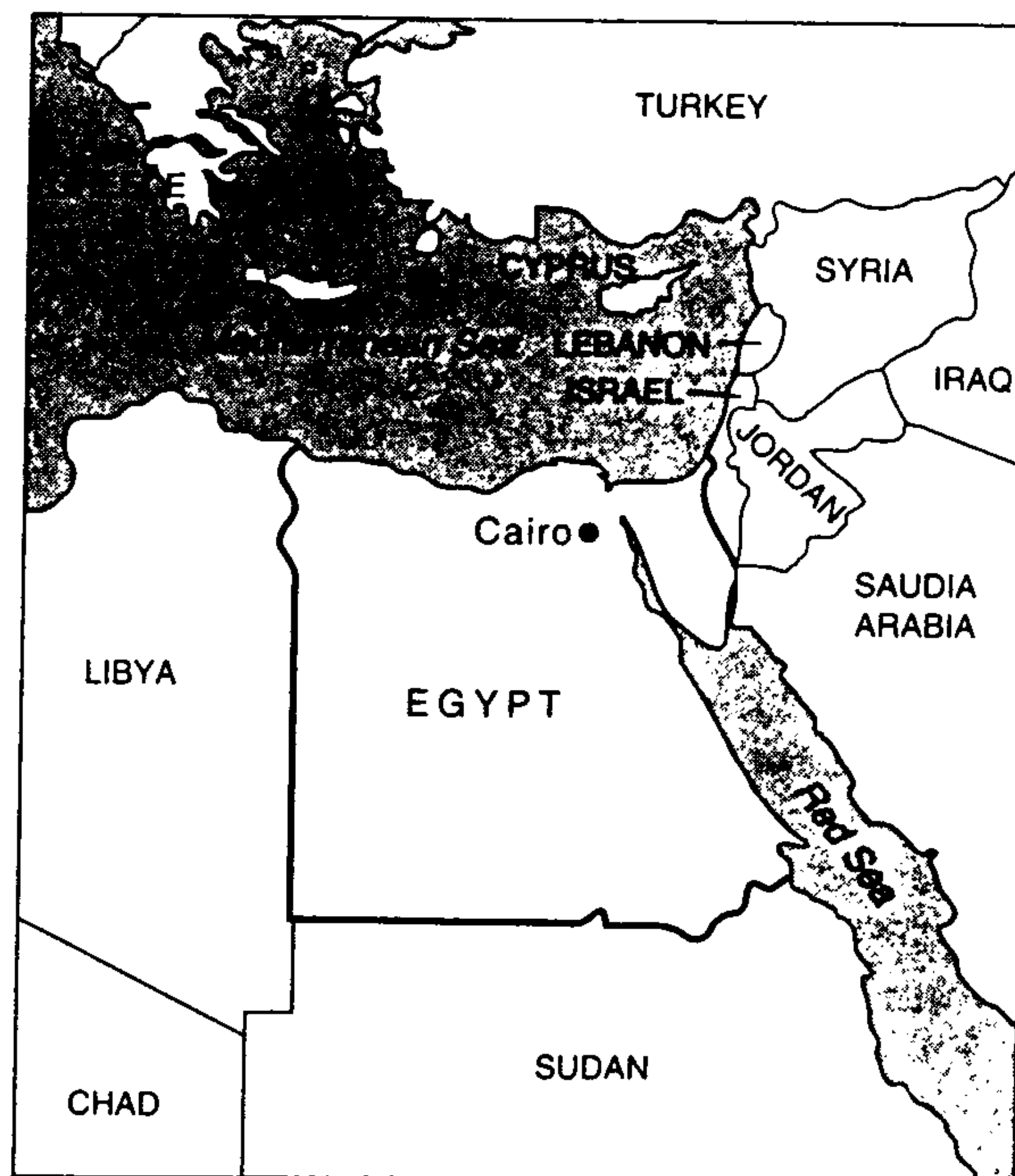
#### *Географические, социальные и экономические характеристики*

- Столица — Каир
- Площадь — 1 101258 кв. км
- Население — 55,7 млн. человек (1992 г.)
- ВВП на душу населения — 600 долл. (1990 г.)
- Среднегодовой темп роста населения — 2,5% (1980—1990 гг.)
- Среднегодовой темп роста ВВП на душу населения — 2,1% (1980—1990 гг.)
- Доля сельскохозяйственного производства в ВВП — 17% (1990 г.)
- Уровень младенческой смертности (на 1 000 живорожденных) — 73 (1990 г.)
- Ежедневное потребление калорий на душу населения — 3213 (1990 г.)
- Уровень охвата начальным образованием — 97% (1989 г.)
- Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) — 56% (1985 г.)
- Индекс развития человека — 0,38 (низкий) (1990 г.)

Египет, официально именующийся Арабской Республикой Египет, расположен в северной части африканского континента. С севера он омывается Средиземным морем, с востока — Красным морем. На востоке Египет граничит с Израилем, на юге — с Суданом, на западе — с Ливией. Территория Египта составляет 1,1 млн. кв.км. Население в 1992 г. достигло 55,7 млн. человек при ежегодных темпах роста 2,5%.

В 1990 г. ВВП Египта, по оценкам, составлял 30 млрд. долл. (среднегодовой темп роста 2%), а ВВП на душу населения равнялся 600 долл.

Большую часть территории страны занимают пустыни (96,5%), 2,8% площади приходится на возделываемые участки суши, остальные 0,7% покрыты водой. Инте-



ресно отметить, что крупнейшие города — Каир и Александрия — расположены в пустыне.

Среди наиболее развитых отраслей промышленности — производство продуктов питания, текстильная и химическая промышленность, нефтехимия, строительство, легкая промышленность, производство железа и стали, алюминия, цемента и военного снаряжения. Египет небогат природными ресурсами, за исключением нефти и природного газа. Ведущее положение в экспорте занимает нефть.

Основные сельскохозяйственные культуры — хлопок, рис, лук, бобы, цитрусовые, пшеница, кукуруза, ячмень и сахарный тростник. Практически все пригодные к обработке земли сосредоточены в плодородной долине Нила. Благоприятные климатические условия и обильное водоснабжение вдвое повышают продуктивность земледелия в этом районе. Если принять во внимание тот факт, что земледелие в Египте до сих пор ведется традиционными методами, то придется согласиться, что производительность труда в этой отрасли действительно высока.

Значительные успехи были достигнуты также и в сфере образования, однако здесь существуют проблемы, связанные с большим процентом от-

сева обучающихся и политикой в области занятости. Несмотря на то, что образование является обязательным для всех детей в возрасте от 6 до 12 лет, уровень грамотности среди взрослого населения в 1989 г. составлял лишь 44%. В высших учебных заведениях для всех студентов, отвечающих академическим требованиям, обучение бесплатное. Около 80% детей начинают посещать начальную школу, но только половина из них заканчивает шестую ступень обучения, и лишь 2% получает университетское образование.

Для страны подобного уровня экономического развития Египет имеет качественную систему здравоохранения. В сельской местности бесплатное медицинское обслуживание обеспечивается через специальные подразделения Министерства здравоохранения. Ежегодно девять государственных медицинских училищ выпускают около 3500 новых врачей. Однако "утечка умов" среди медицинского персонала весьма сильна: ежегодно большое число египетских медиков эмигрируют в близлежащие арабские страны, Африку, Великобританию и США. Ожидаемая продолжительность жизни составляет 61 год, а уровень младенческой смертности равен 73 на 1000 живорожденных.

Несмотря на активизацию частного предпринимательства, в промышленном производстве по-прежнему доминирует государственный сектор. Наиболее крупные предприятия находятся в собственности государства. В частном секторе производится лишь 35% промышленной продукции, однако его доля постепенно растет. Из отраслей промышленности наиболее развиты пищевая и текстильная (производство хлопчатобумажных тканей), в последние годы активно развиваются металлургия и машиностроение.

Хотя государство регулирует сельскохозяйственное производство посредством использования механизма контроля над ценами, распределения импорта и определения ассортимента производимой продукции, сельское хозяйство остается в руках частных

производителей. Несмотря на значительное увеличение объема сельскохозяйственного производства в последние годы, Египет по-прежнему остается крупным импортером продовольствия. Это объясняется нехваткой земель, пригодных для сельскохозяйственного оборота, в плодородной долине Нила.

Для Египта проблема бедности не столь актуальна, как для многих других развивающихся стран. В 1975 г., по оценкам, в нищете проживало 7 млн. египтян, при этом предполагалось сокращение их числа до 5 млн. человек к 2000 г. Если этот прогноз оправдается, доля бедняков в общей численности населения существенно уменьшится, поскольку ежегодные темпы роста последнего составляют 2,5%.

Стремительная урбанизация является серьезной национальной проблемой. В 2000 г. население Каира достигнет 13,2 млн. человек, что будет означать его увеличение более чем в 2 раза за четверть века. В настоящее время около 60% жителей столицы проживают в трущобах. Несомненно, подобные высокие темпы урбанизации будут сопровождаться нарастанием безработицы в городах.

Существующий уровень безработицы, колеблющийся от 10 до 14%, является бременем для национальной экономики и способствует возникновению социальной напряженности в стране. Для Египта характерны неполная занятость среди квалифицированных рабочих и нехватка квалифицированных ремесленников и технических специалистов. На большинстве промышленных предприятий штат работников излишне раздут в попытке уменьшить безработицу. На некоторых государственных предприятиях "излишек" рабочей силы составляет от 20 до 25% списочного состава. Все это препятствует повышению производительности труда и требует чрезмерных государственных субсидий.

Государственная политика гарантированного предоставления работы всем выпускникам колледжей стимулирует приток студентов в учебные заведения, после окончания которых они рассчитывают на получение высокооплачиваемой работы в государственном секторе. В результате складывается ситуация, при которой не хватает квалифицированных рабочих и налицо избыток государственных служащих.

Проблема нехватки квалифицированных рабочих усугубляется эмиграцией квалифицированного персонала в расположенные по соседству богатые арабские страны. В настоящее время государство начинает предпринимать усилия для разработки специальной программы обучения с целью увеличения квалифицированной рабочей силы. Однако полезно было бы одновременно с этим разработать систему стимулов, которая удерживала бы рабочих в Египте и препятствовала их миграции за границу.

Одной из наиболее серьезных проблем, требующих неотложного решения, является нехватка жилых помещений всех типов. В городе жилищная проблема стоит еще острее из-за высоких темпов урбанизации. Массовая миграция жителей в города вызвала жилищный кризис. В настоящее время темпы урбанизации составляют 4% в год, и существует тенденция их постоянного нарастания. В довершение ко всему большая часть жилого фонда очень низкого качества и лишена современных систем водоснабжения и канализации.

Представляется, что существующие в настоящее время в Египте проблемы сохранятся и в ближайшее десятилетие. Осложнение экономической ситуации началось в 1986 г. Падение цен на нефть и снижение доходов от туризма затруднили обслужива-

ние внешнего долга, составлявшего на тот момент 38 млрд. долл. К счастью для страны, большая часть внешнего долга была прощена Египту из-за его активной роли в период военных действий против Ирака в Персидском заливе в 1991 г. Это позволило правительству начать глобальный пересмотр экономической политики с целью повышения роли частного сектора в экономике. Разработка новой программы дала возможность обратиться в МВФ за дополнительной финансовой помощью. Представляется, что Египту будет также трудно решить проблему дефицита торгового баланса, уже принявшего хронический характер. Главной статьей импорта Египта являются продукты питания. Выращивать в стране необходимую сельскохозяйственную продукцию становится все труднее из-за сложности освоения пустынных земель. Поэтому прилагаются усилия для развития экспорта промышленной продукции в качестве альтернативы сельскохозяйственному экспорту. Однако, судя по всему, на этом пути стране придется столкнуться с определенными трудностями, поскольку мировой рынок промышленных товаров высококонкурентен. Еще одной альтернативой, правда, также достаточно рискованной, является возрождение в стране туризма. Реализация этого плана потребует большого притока капитала, однако в дальнейшем этот шаг может принести Египту значительные прибыли.

## **Термины и понятия**

Возрастная структура населения  
 Подходящая технология  
 Теория "большого толчка" в развитии  
 Комплементарные ресурсы  
 Разочарованные поиском работы  
 люди  
 Скрытая неполная занятость  
 Эластичность замещения факторов  
 производства  
 Равновесный уровень заработной  
 платы  
 Деформация цен факторов  
 производства

Рабочая сила  
 Неоклассическая модель  
 стимулирующей цены  
 Видимая безработица  
 Лаг "выпуск—занятость"  
 Макромодель "выпуск—занятость"  
 Досрочный выход на пенсию  
 Микро модель стимулирующей  
 роли цены  
 Теневые цены  
 Неполная занятость  
 Недоиспользование трудовых  
 ресурсов

Фиксированные коэффициенты  
затрат  
Гибкая система заработной платы  
Классическая модель свободного  
рынка  
Полная занятость

Скрытая безработица  
Индустриализация  
Неформальный сектор  
Урбанизация  
Добровольная безработица

## Вопросы для обсуждения

1. Какова природа безработицы в странах Третьего мира? Расскажите о различных формах проявления недоиспользования трудовых ресурсов.
2. Чем объясняется столь большая острота проблемы безработицы и неполной занятости?
3. В чем сходство и различие процесса урбанизации в современном Третьем мире и в историческом прошлом Западной Европы и Северной Америки? Назовите главные различия и их причины.
4. Существует ли взаимосвязь и взаимозависимость между безработицей, неполной занятостью, нищетой и неравенством? Если да, то каковы их проявления?
5. В чем главные экономические причины повсеместных неудач развивающихся стран совместить высокие темпы промышленного роста со столь же быстрым увеличением занятости? Является ли огромный лаг "выпуск—занятость" неизбежным следствием природы современного промышленного роста? Обоснуйте ответ.

## Примечания

1. Равные показатели безработицы в различных частях Третьего мира могут существенно различаться по силе своего воздействия. Например, 10%-ный уровень видимой безработицы в Латинской Америке может быть сопоставлен по своим последствиям с аналогичным уровнем в Западной Европе и США: потерявшие работу люди при отсутствии правительственных программ трудоустройства и поддержки лишаются средств существования. В Азии и Африке такой же уровень безработицы в краткосрочной перспективе не имеет столь тяжелых последствий, так как развитые семейные связи помогают им легче перенести временную потерю работы. См. Vali Jamal and John Weeks, *"Africa Misunderstood"* (Geneva: ILO, 1988). Я признателен профессору Виксу за его ценные замечания по этой главе.
2. Подробную информацию о тенденциях занятости и безработицы см. в ежегодных обзорах Международной организации труда *"World Labor Report"* (Geneva: ILO, разные годы).
3. Интересные соображения о взаимосвязи роста населения, предложения рабочей силы и занятости приводят David Bloom и Richard Freeman в "The effects of rapid population growth on labor supply and employment in developing countries", *Population and Development Review* 12 (September 1986), pp.384—414.
4. *Population, Resources and the Environment*, (N.Y., UN Population Fund, 1991), p.56.
5. Edgar O. Edwards (ed.), *Employment in Developing Countries* (N.Y.: Columbia University Press, 1974), p.10.
6. Там же, pp.10—11.

7. Хотя темпы урбанизации превышают темпы роста занятости в обрабатывающей промышленности как в развитых, так и в развивающихся странах, в последних разрыв между ними намного больше. Почти во всех странах Третьего мира соотношение долей промышленной рабочей силы и долей городского населения также намного меньше, чем оно было в ныне развитых странах при аналогичном уровне развития.
8. В последнее время появились две, пока мало исследованные группы моделей, рассматривающие проблемы экономического роста развивающихся стран с позиций предложения рабочей силы и роли заработной платы и имеющие своей задачей восполнять пробелы кейнсианских моделей. Интересный обзор этой новой сферы, включая теории сделанной оплаты труда, построенные исходя из потребностей человека в пище, а также связи между недоеданием, потреблением и безработицей, сделал Nicholas Stern "The economics of development: A survey", *Economic Journal* 99 (September 1989): 657—659.
9. Более подробную аргументацию в поддержку данного положения см. Gerry Rodgers, "Labour markets, labour processes and economic development," *Labour and Society* 11 (May 1986): pp.237—263.
10. Более поздние данные о снижении реальной заработной платы в Латинской Америке см. Eliana Cardoso and Ann Helwege, "Below the line: Poverty in Latin America", *World Development* 20 (January 1992), tab.4.
11. Часто утверждают, что модель гибкой заработной платы может использоваться и для описания состояния рынка заработной платы малых предприятий неформального сектора в промышленности и сельском хозяйстве Третьего мира. Хотя заработная плата действительно более подвижна и в большей мере определяется конкуренцией в неформальном промышленном и аграрном секторах, вряд ли здесь применима классическая концепция полной занятости.
12. Одно из лучших доказательств скорее совместимости, чем конфликтности, роста производства и занятости в стратегии развития приводят Paul P. Streeten and Frances Stewart, "Conflicts between output и employment objectives in developing countries", *Oxford Economic Papers* (July 1971): 145—168.
13. Обзор литературы по подходящей технологии и деформациям цен факторов производства см. Henry Bruton, "Technology choice and factor proportions problems in LDCs", in Norman Gemmell (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), chap.7.
14. Впервые о применимости данного положения к развивающимся странам высказался Richard S. Eckaus в "The factor proportions problem in underdeveloped areas", *American Economic Review* 45 (September 1955). Наличие многих технологий, снижающих одновременно затраты труда и капитала на единицу продукции (рост производительности) становится одной из главных проблем экономической политики развивающихся стран. В этой связи следует обратить внимание на то, что выводы неоклассической модели стимулирующей роли цены применимы к фирменному уровню, но их нельзя распространять на экономику в целом. Это явление известно под названием "переключение дискуссии".
15. Подробный анализ данной проблемы с позиций теории, практики и политики провел Howard Pack, "Industrialization and trade" in Hollis B. Chenery and T.N. Srinivasan (eds), *Handbook of Development Economics*, vol.1 (Amsterdam: North Holland, 1988), 334—380.
16. Полезные сведения приводит David Morawetz, "Employment implications of industrialization in developing countries", *Economic Journal* 84 (September 1974). Дополнительные данные содержатся у Jere Behrman, "Country and sectoral variations in manufacturing elasticities of substitution between capital and labor", in Anne Krueger (ed.), *Trade and Employment in Developing Countries* (Chicago: University of Chicago Press, 1982), and International Labor Organization, *World Labor Report*, 1989 (Geneva: ILO, 1989), tab.1. Практическое определение размеров замены труда и капитала связано с многими теоретическими и экономическими проблемами. Поэтому коэффициенты эластичности надо рассматривать не как точные статистические показатели, а лишь в качестве ориентировочных описаний процесса.

## Рекомендуемая литература

За последние годы появилось большое количество работ по проблемам занятости в Третьем мире. Среди них особо интересны: Edgar O. Edwards (ed.), *Employment in Developing Nations* (New York: Columbia University Press, 1974); David Turnham and Jan Jaeger, *The Employment Problem in Less Developed Countries* (Paris: OECD, 1970); Richard Jolly et al., (eds.), *Third World Employment: Problems and Strategy* (Harmondsworth, England: Penguin, 1973); ILO, *Employment in Africa: Some Critical Issues* (Geneva: ILO, 1974); Paul Bairoch *Urban Unemployment in Developing Countries* (Geneva: ILO, 1973); Lyn

Squire, *Employment Policy in Developing Countries: A Survey of Issues and Evidence* (New York: Oxford University Press, 1981); Dharam Ghai, *Economic Growth, Structural Change and Labour Absorption in Africa, 1960—1985* (Geneva: United Nations Research Institute for Social Development, 1987); Albert Berry, "The labour market and human capital in LDCs", in Norman Gemmel (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), chap.1; *World Labor Report* за соответствующие годы (Geneva: ILO).

Сравнительные страновые исследования проблем занятости выполнены экспертами МОТ в Колумбии, Кении, Шри-Ланке и на Филиппинах.

Проблемам технологии и занятости посвящены работы: Frances Stewart, "Technology and employment in LDCs", in Edwards, *Employment in Developing Nations*, pp.83—132; Amartya Sen, *Employment, Technology and Development* (London: Oxford University Press, 1975); Pradip K. Ghosh (ed.), *Appropriate Technology in Third World Development* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1984); Henry Bruton, "Technology choice and factor proportions problems in LDCs", in Norman Gemmel (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), chap.7; Bela Balassa, "The interaction of factor and product market distortions in developing countries", *World Development* 16 (April 1988): 449—464.



## Г Л А В А

# 8



## Урбанизация и миграция из сельской местности в города. Теория и политика

*Города перенаселены, и безработица в них непрерывно увеличивается... Численность "маргиналов" — несчастных борцов за выживание на границе между городом и деревней, составлявшая более полумиллиарда человек, к 1990 г. достигла, вероятно, двух миллиардов. Возможно ли сохранить нормальный порядок при подобных масштабах страданий масс населения?*

Роберт С. МакНамара,  
бывший Президент Всемирного банка

*Мы твердо убеждены, что наиболее радикальным и успешным путем решения проблемы занятости в развивающихся странах является отказ от ориентации стратегии развития на города.*

Эдгар О. Эдвардс.  
Из доклада о занятости в развивающихся странах

### Миграция и урбанизация: двуединая проблема

Эта глава посвящена одной из наиболее сложных проблем: невиданной в истории массовой миграции сельского населения в разбухающие города Африки, Азии и Латинской Америки. В гл. 6 приведены данные о беспрецедентном росте населения, особенно в Третьем мире, за несколько последних десятилетий. Население Земли может достичь к 2000 г. от 6,3 до 6,4 млрд. человек. Хотя более точные данные о снижении плодovitости женщин позволяют считать эти цифры завышенными, одна проблема не теряет своей остроты — громадный рост населения в крупных городах развивающегося мира.

После рассмотрения тенденций и перспектив увеличения городского населения исследуем в этой главе рост городского неформального сектора экономики и попытаемся определить его потенциальную роль и функции. Затем обратимся к известной теоретической модели перелива рабочей силы из сельской местности в город на фоне быстро растущего и высокого уровня городской безработицы. Наконец, дадим оценку различным подходам правительств развивающихся стран к ограничению массовой миграции из деревни в город и смягчению тяжелых проблем безработицы — своеобразной чумы перенаселенных городов.

## Урбанизация. Тенденции и прогнозы

Одной из наиболее значительных, а в будущем еще более масштабных демографических тенденций послевоенного периода является быстрый рост населения городов в развивающихся странах. В 1950 г. там жили 275 млн. человек, или 38% всего городского населения (724 млн). Согласно подсчетам ООН, в 1990 г. городское население Земли составило 2,4 млрд. человек, из которых 1,45 млрд. (60%) жили в крупных городах развивающихся стран. По этим же подсчетам в 2000 г. в крупных городских поселениях этих стран будут жить 2,1 млрд. человек, или 66% всего городского населения планеты. В зависимости от выбранных стратегий развития эти показатели могут сдвинуться в любую сторону. На рис. 8.1 показаны три этапа роста городского населения между 1950 и 2000 гг. в регионах Третьего мира и в Китае; более подробные данные приведены в табл. 8.1.

ТАБЛИЦА 8.1. Распределение городского населения по основным группам стран и регионам (1950—2000 гг.), тыс. человек

| Группы стран, регионы | 1950   | 1960    | 1970    | 1975    | 1980    | 1990    | 2000    |
|-----------------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Всего                 | 724147 | 1012084 | 1354357 | 1560860 | 1806809 | 2422293 | 3208028 |
| Развитые страны       | 448929 | 572730  | 702876  | 767302  | 834401  | 969226  | 1092470 |
| Развивающиеся страны  | 275218 | 439354  | 651481  | 793558  | 972408  | 1453067 | 2115558 |
| Африка                | 31818  | 49506   | 80373   | 103032  | 132951  | 219202  | 345757  |
| Латинская Америка     | 67511  | 106559  | 162355  | 198366  | 240592  | 343304  | 466234  |
| Азия                  | 217595 | 341738  | 482032  | 573994  | 688579  | 991212  | 1411847 |

Источники: United Nations, *Patterns of Urban and Rural Population Growth* (New York: United Nations, 1980).

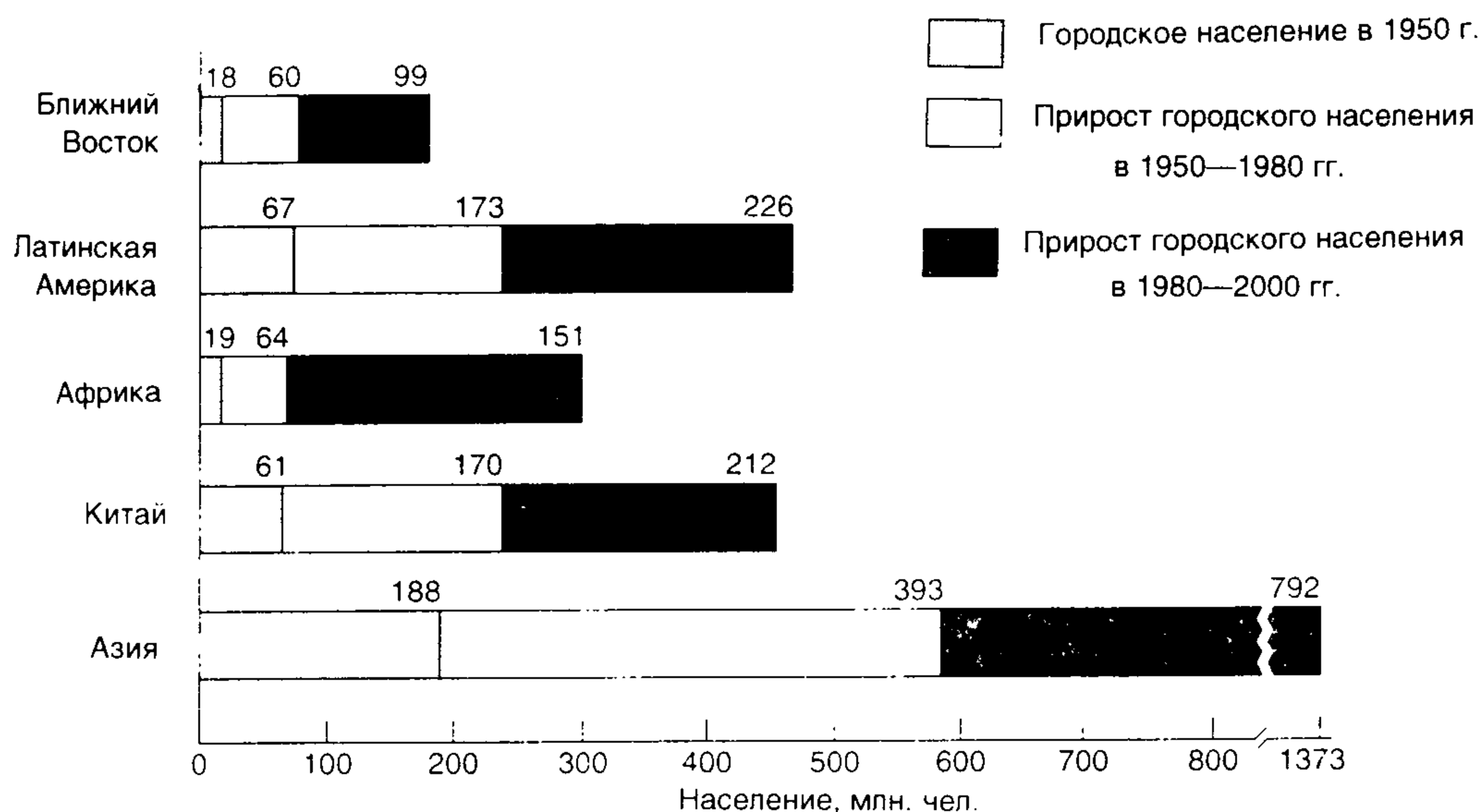


Рис. 8.1. Оценка и прогноз численности городского населения, 1950—2000



В настоящее время годовые темпы прироста населения в крупнейших городах колеблются между 1% (Нью-Йорк и Лондон) и 7% во многих африканских городах, включая Найроби, Лагос и Аккру. Во многих городах Азии и Латинской Америки прирост превышает 5% в год. В табл. 8.2 приведены данные о численности населения 25 крупнейших городов мира в 1990 г. и прогноз ООН до 2000 г. Обратите внимание, что из 25 только шесть городов расположены в развитых странах. Их население в 1950 г. насчитывало 42 млн. человек, а к 2000 г. увеличится еще на 36 млн. (86%). В 19 городах развивающегося мира в 1950 г. жили 58 млн. человек; согласно прогнозам их население вырастет к 2000 г. на 350%, что означает появление 203 млн. новых горожан. К 2000 г. самыми большими городами станут Мехико и Сан-Паулу с населением в 24,4 и 23,6 млн. человек соответственно. В Калькутте и Бомбее будет по 16 млн. жителей, в Шанхае — около 15 млн., а в Тегеране, Джакарте, Буэнос-Айресе, Рио-де-Жанейро, Сеуле, Дели и Лагосе — свыше 12 млн. в каждом.

Главным в связи с беспрецедентными размерами городских агломераций Третьего мира является поиск решения экономических, экологических и политических проблем в условиях гигантской концентрации населения. Хотя городские агломерации обеспечивают снижение затрат из-за высокой плотности заселения и масштабов производства, а также доступ к другим экономическим и социальным благам (например, наличие квалифицированной рабочей силы, социальных и культурных учреждений и т.п.), издержки общества из-за усиливающегося давления на жилищно-коммунальное хозяйство и социальную сферу (оставляем в стороне преступность, загрязнение окружающей среды, перенаселенность) начинают постепенно превышать исторически сложившиеся преимущества городских поселений. Бывший президент Всемирного банка Роберт МакНамара считает, что гигантские городские агломерации вообще не могут нормально функционировать.

ТАБЛИЦА 8.2. Численность населения крупнейших городов мира, млн.

| Города                   | 1990 г. | 2000 г. прогноз |
|--------------------------|---------|-----------------|
| Мехико, Мексика          | 19,4    | 24,4            |
| Сан-Паулу, Бразилия      | 18,4    | 23,6            |
| Токио, Япония            | 20,5    | 21,3            |
| Нью-Йорк, США            | 15,7    | 16,1            |
| Калькутта, Индия         | 11,8    | 15,9            |
| Бомбей, Индия            | 11,1    | 15,4            |
| Шанхай, Китай            | 12,6    | 14,7            |
| Тегеран, Иран            | 9,2     | 13,7            |
| Джакарта, Индонезия      | 9,4     | 13,2            |
| Буэнос-Айрес, Аргентина  | 11,6    | 13,1            |
| Рио-де-Жанейро, Бразилия | 11,1    | 13,0            |
| Сеул, Южная Корея        | 11,3    | 13,0            |
| Дели, Индия              | 8,6     | 12,8            |
| Лагос, Нигерия           | 7,6     | 12,5            |
| Каир, Египет             | 9,1     | 11,8            |
| Карачи, Пакистан         | 7,7     | 11,6            |
| Манила, Филиппины        | 8,4     | 11,5            |
| Пекин, Китай             | 9,7     | 11,5            |
| Дакка, Бангладеш         | 6,4     | 11,3            |

|                        |      | <i>Продолжение</i> |
|------------------------|------|--------------------|
| Осака, Япония          | 10,5 | 11,2               |
| Лос-Анджелес, США      | 10,5 | 10,9               |
| Лондон, Великобритания | 10,6 | 10,8               |
| Бангкок, Таиланд       | 7,2  | 10,3               |
| Москва, Россия         | 9,4  | 10,1               |
| Тяньцзинь, Китай       | 8,4  | 10,0               |

Источник: *World Population: Fundamentals of Growth* (Washington, D.C.: Population Reference Bureau, 1990)

Размеры перечисленных городов так велики, что экономия за счет концентрации населения и производства сводится на нет из-за высоких издержек перенаселенности. Быстрый рост населения, создавший эти гигантские агломерации, намного обгоняет развитие их социальной и материальной инфраструктуры, необходимой для поддержания хотя бы умеренной экономической эффективности, сохранения нормальной политической атмосферы и общественного спокойствия, не говоря уже о комфорте горожан.<sup>1</sup>

Ускоренная урбанизация сопровождается гигантским разрастанием трущоб и "шанхаев". Их население в Рио-де-Жанейро, Лиме, Калькутте и Дакаре удваивается каждые 5 — 10 лет. В настоящее время в трущобах живет до 1/3 всего городского населения развивающегося мира, а в некоторых странах — более 60% горожан (табл. 8.3). В конце 80-х гг. 72 из каждых 100 новых жилищ в городских поселениях развивающихся стран строились в районах трущоб и "шанхаев". В Африке это соотношение было даже 92:100. Большинство таких поселений не имеет чистой питьевой воды, канализации и электричества. Так, в Каире с населением в 10 млн. человек система водоснабжения и канализации рассчитана лишь на 2 млн. жителей.

**ТАБЛИЦА 8.3. Городское население, живущее в трущобах и "шанхаев"**  
(все городское население — 100%)

| Города                         | Обитатели трущоб и "шанхаев", % |
|--------------------------------|---------------------------------|
| <b>Латинская Америка</b>       |                                 |
| Богота, Колумбия               | 60                              |
| Мехико, Мексика                | 46                              |
| Каракас, Венесуэла             | 42                              |
| <b>Ближний Восток и Африка</b> |                                 |
| Аддис-Абеба, Эфиопия           | 79                              |
| Касабланка, Марокко            | 70                              |
| Киншаса, Заир                  | 60                              |
| Каир, Египет                   | 60                              |
| Анкара, Турция                 | 60                              |
| <b>Азия</b>                    |                                 |
| Калькутта, Индия               | 67                              |

Продолжение

|                     |    |
|---------------------|----|
| Манила, Филиппины   | 35 |
| Сеул, Южная Корея   | 29 |
| Джакарта, Индонезия | 26 |

Источники: *World Population Growth and Global Security*, Report N 13 (Washington, D.C.: Population Crisis Committee, 1983), p. 2.

Основной причиной бурного разрастания трущоб и "шанхаев" являются рост населения и ускорение миграции сельских жителей в города, но часть вины должны принять на себя и правительства. Их неправильная градостроительная политика и устаревшее жилищное законодательство часто лежат в основе того факта, что от 80 до 90% новых жилищ считается "незаконно построенными". Согласно принятому еще в колониальный период жилищному кодексу в Найроби (Кения) не разрешается возведение жилого дома стоимостью менее 3500 долл. Закон также требует проведения к каждому дому автомобильного подъезда. В результате на 2/3 площади города проживает 10% населения, а 100 тыс. "незаконных" трущоб не подлежат модернизации. Аналогичная ситуация и в Маниле: 88% населения не имеет возможности приобрести или арендовать "законное" жилище.<sup>2</sup>

Степень озабоченности и тревоги правительств Третьего мира ростом городского населения наглядно отражена в докладе ООН по проблемам политики в области народонаселения (1978).<sup>3</sup> Доклад констатирует, что 73 страны из общего числа 158, в том числе 68 развивающихся, считают географическое распределение своего населения "в высшей степени неприемлемым". Другие 66 стран (из них 42 — развивающиеся) указали, что размеры их городского населения "неприемлемы в определенной степени". И только шесть стран Третьего мира посчитали географическую структуру населения приемлемой. При этом все недовольные страны называют главной причиной роста городов внутреннюю миграцию из сельской местности. Статистические данные свидетельствуют, что на долю сельских мигрантов приходится от 35 до 60% зафиксированного прироста городского населения (табл. 8.4). Поэтому 90 из 116 развивающихся стран, давшие ответ на вопросы обзора ООН в 1978 г., заявили, что намерены проводить политику замедления темпов миграции сельского населения в города или даже изменить направления потоков.

Критической проблемой в данной области является способность национальных правительств разработать политику развития, которая оказывала бы сдерживающее воздействие на тенденции увеличения численности городского населения. Ясно, что безоглядное применение ортодоксальных стратегий развития последних десятилетий, делающих упор на индустриальную модернизацию, технологический прогресс и городские агломерации, стало причиной резкого нарушения баланса экономических возможностей между отдельными местностями и внесло существенный вклад в процесс массовой миграции сельских жителей в города. Возможно ли и желательно ли предпринять попытки с целью изменения этой тенденции в результате выбора иной демографической политики и стратегии развития? В условиях снижения рождаемости в некоторых странах Третьего мира бурный рост городов и приток в них сельских жителей становятся центральными проблемами демографической политики и выбора стратегии развития на 90-е гг. В самих же городах все большее значение приобретают развитие неформального сектора экономики, рост его возможностей (и пределы) поглощения рабочей силы и технических нововведений. Ниже приводится сжатое изложение этих специфических проблем городов в Третьем мире.

Таблица 8.4. Роль миграции из сельской местности в росте городского населения (1970-е гг.)

| Страна    | Среднегодовые темпы роста городского населения, % | Доля мигрантов в росте населения, % |
|-----------|---|-------------------------------------|
| Аргентина | 2,0   | 35                                  |
| Бразилия  | 4,5   | 36                                  |
| Колумбия  | 4,9   | 43                                  |
| Индия     | 3,8   | 45                                  |
| Индонезия | 4,7   | 49                                  |
| Нигерия   | 7,0   | 64                                  |
| Таиланд   | 5,3   | 45                                  |
| Танзания  | 7,5   | 64                                  |
| Филиппины | 4,8   | 42                                  |
| Шри-Ланка | 4,3   | 61                                  |

Источники: K. Newland, *City Limits: Emerging Constraints on Urban Growth*, Worldwatch Paper N 38 (Washington D.C.: Worldwatch, 1980), p. 10

## Городской неформальный сектор

В гл. 3 с позиций теории объяснена дуальная природа экономики развивающихся стран: в ней соседствуют современный капиталистический сектор в городе, ориентированный на капиталоемное массовое производство, и традиционное полунатуральное хозяйство в сельской местности с малыми объемами производства и массовым применением живого труда. В последнее время подобный метод применили и по отношению к городской экономике, которую подразделили на формальный и неформальный секторы.

Существование неорганизованного, нерегулируемого, но большей частью действующего на законных основаниях (хотя и не зарегистрированного) **неформального сектора** обнаружили в начале 1970-х гг., когда выяснилось, что в некоторых развивающихся странах значительное увеличение численности рабочей силы в городах не отражено в данных о занятости в формальном секторе. Создавалось впечатление, что большинство новичков работали или самостоятельно, или в небольших семейных предприятиях. Спектр самостоятельных занятий необычайно широк — лотошники, посыльные, составители жалоб и писем для неграмотных, точильщики, сборщики мусора и дров, проститутки, торговцы наркотиками, дрессировщики змей. Часто их можно встретить среди механиков, плотников, мелких ремесленников, парикмахеров и слуг. Более удачливые основали прибыльный мелкий бизнес с несколькими наемными рабочими (обычно из родственников). Некоторым удалось со временем зарегистрироваться и перейти в формальный сектор. Исследования показали, что от 20 до 70% городской рабочей силы функционирует в неформальном секторе при среднем показателе в 50% (табл. 8.5). Сейчас все большее внимание уделяется роли неформального сектора в поглощении новой рабочей силы и борьбе с безработицей. Это вызвано как невиданным ростом населения в развивающихся странах, так и неспособностью их городского и сельского формальных секторов обеспечить людей работой.

Неформальный сектор представлен огромным количеством небольших индивидуальных и семейных предприятий в производстве и обслуживании, использующих простые, трудоемкие технологии. Они действуют подобно конкурирующим монопольным фирмам:

быстрый выход на рынок и наличие резервных мощностей, а конкуренция сводит прибыли (доходы) к средней цене предложения труда новичков на рынке рабочей силы. Самостоятельно работающие в неформальном секторе обычно малограмотны, не имеют специальности и доступа к источникам финансирования, поэтому производительность их труда и доходы ниже, чем в формальном секторе. Работающие в неформальном секторе лишены социальной защиты, которая распространяется на занятых в современном формальном секторе — сохранение занятости, нормальные условия на производстве, пенсия по возрасту. Большинство работающих в неформальном секторе — мигранты из сельской местности, не сумевшие найти работу на предприятиях формального сектора. Их устраивает даже обеспечивающий выживание заработок, который они ищут, используя все свои способности. Процесс труда занимает долгие часы и в него вовлечены все способные работать члены семьи. Большинство таких семей живет в построенных ими самими хибарах в районах городских трущоб и самозаселений, где нет практически никаких коммунальных служб, медицинских и образовательных учреждений. Еще горше судьба миллионов бездомных, живущих на мостовых Калькутты, Манилы, Дакара, Рио-де-Жанейро, Найроби, Боготы и других крупных городов в развивающихся странах. Они довольствуются случайными заработками, которых не хватает даже на устройство самого примитивного крова над головой.

Таблица 9.6. Доля занятых в неформальном секторе рабочей силы занятых в неформальном секторе в некоторых развивающихся странах (оценка)

| Регионы                                 | Доля, % |
|---|---------|
| <b>Африка</b>                           | ..      |
| Абиджан, Кот-д'Ивуар                    | 31      |
| Абуджа, Нигерия                         | 50      |
| Кумаси, Гана                            | 60—70   |
| Найроби, Кения                          | 44      |
| Городские поселения Сенегала            | 50      |
| Города Туниса                           | 34      |
| <b>Азия</b>                             |         |
| Ахмадабад, Индия                        | 47      |
| Калькутта, Индия                        | 40—50   |
| Джакарта, Индонезия                     | 45      |
| Коломбо, Шри-Ланка                      | 19      |
| Сингапур                                | 23      |
| Городские поселения Малайзии            | 35      |
| Городские поселения Пакистана           | 69      |
| Городские поселения Таиланда            | 26      |
| <b>Латинская Америка</b>                |         |
| Кордова, Аргентина                      | 38      |
| Сан-Паулу, Бразилия                     | 43      |
| Городские поселения Бразилии            | 30      |
| Рио-де-Жанейро, Бразилия                | 24      |
| Белу-Оризонте, Бразилия                 | 31      |
| Городские поселения Чили                | 39      |
| Богота, Колумбия                        | 43      |
| Санто-Доминго, Доминиканская Республика | 50      |
| Гуаякиль, Эквадор                       | 48      |
| Кито, Эквадор                           | 48      |

|   | <i>Продолжение</i> |
|---|--------------------|
| Сан-Сальвадор, Сальвадор                          | 41                 |
| Федеральный район и штат Мехико                   | 27                 |
| Мехико, Федеральный район, Гвадалахара и Монтерей | 42                 |
| Асунсьон, Парагвай                                | 57                 |
| Городские поселения Перу                          | 60                 |
| Городские поселения Венесуэлы                     | 44                 |
| Каракас, Венесуэла                                | 40                 |
| Кингстон, Ямайка                                  | 33                 |

Источник: S.U. Sethuraman, *The Urban Informal Sector in Developing Countries* (Geneva: ILO, 1981). Copyright ©1981 ILO, Geneva.

Существование городского неформального сектора позволяет людям бежать от сельской нищеты и безработицы, хотя условия их жизни и работы в городе не намного лучше.

Неформальный и формальный секторы экономики связаны между собой: первый поставляет дешевую рабочую силу и товары для работающих в формальном секторе; благополучие же неформального сектора в свою очередь во многом зависит от роста формального сектора и его клиентуры. Неформальный сектор часто субсидирует формальный, так как вынужден поставлять сырье и готовую продукцию по заниженным ценам из-за монопольного положения последнего и его защиты законом.

Важная роль неформального сектора в обеспечении бедняков хоть каким-либо доходом не подвергается сомнению. Но остается неясным вопрос о его судьбе. Следует ли рассматривать неформальный сектор как временное убежище для людей, ожидающих открытия вакансий в формальном секторе, который постепенно его поглотит, или же признать необходимость его сохранения и развития в качестве главного источника занятости и доходов для городской рабочей силы?

Похоже, что больше оснований встать на вторую точку зрения. Возможности формального сектора как по объему продукции, так и по обеспечению занятости весьма ограничены. Согласно расчетам Международной организации труда (МОТ) для обеспечения вновь появляющейся в городах рабочей силы этот сектор должен увеличивать у себя число занятых среднегодовыми темпами не менее 10%. При сложившемся соотношении "рабочая сила — выпуск" подобное увеличение занятости вызовет еще более быстрый рост объемов производства, что никак не вписывается в реальные возможности развивающихся стран. Поэтому неформальному сектору придется нести все большую нагрузку по обеспечению занятости, если не будут найдены другие подходы к решению проблемы городской безработицы.

Неформальный сектор доказал свою способность расширять занятость и обеспечивать доходы городскому населению. Выше отмечалось, что он уже предоставляет работу 50% городской рабочей силы. Согласно некоторым расчетам почти 1/3 всех доходов городов создается в этом секторе.

В пользу поддержки неформального сектора можно привести и ряд других соображений.

Есть свидетельства, что он обеспечивает производство прибавочного продукта даже в нынешних неблагоприятных условиях, хотя и лишен доступа к кредиту, иностранной валюте и не пользуется какими-либо налоговыми льготами. Таким образом, неформальный сектор вносит вклад в развитие городского хозяйства по следующим направлениям:

из-за низкой капиталоемкости производства стоимость рабочего места в неформальном секторе намного меньше, чем в формальном, что позволяет экономить на инвестициях, которых катастрофически не хватает;

обучение специальности и производственная практика в нем намного дешевле, чем в формальных учебных заведениях и на предприятиях (таким образом, неформальный сектор вносит вклад в формирование человеческого капитала);

он поглощает все возрастающий приток полу- и не квалифицированной рабочей силы, не находящей применения в формальном секторе, ощущающем потребность в квалифицированных кадрах;

неформальный сектор лучше использует подходящие технологии и местные ресурсы, что способствует повышению эффективности хозяйственной деятельности;

велика его роль в сборе и обработке промышленных и бытовых отходов, которые затем используются в производственных процессах формального сектора и в личном потреблении бедных слоев населения;

рост неформального сектора способствует распространению плодов развития и на бедняков, большинство которых связаны именно с этим сектором.

Однако необходимо видеть и негативные стороны ориентации на неформальный сектор. Прежде всего следует указать на тесную взаимосвязь между миграционными потоками в город и способностью этого сектора поглощать избыточную рабочую силу. Сельские мигранты имеют шанс быстрее получить работу в неформальном секторе, поэтому уровень безработицы среди них ниже. В этих условиях рост доходов и расширение занятости в нем может обострить безработицу в городах из-за притока большего количества рабочей силы, чем может поглотить городская экономика. Возникают опасения относительно экологических последствий чрезмерного развития неформального сектора. Многие виды его активности загрязняют окружающую среду, способствуют скученности (тележки и велосипеды), создают неудобства для жителей (лотошники, разносчики покупок). Трудноразрешимые проблемы вызывает перенаселенность трущоб в условиях отсутствия элементарной санитарии. Иначе говоря, политика в отношении неформального сектора должна принимать во внимание и вышеназванные проблемы.

В литературе не ведется обстоятельного разговора о проблемах развития неформального сектора. МОТ внесла несколько предложений. Прежде всего правительства должны отказаться от враждебного отношения к этому сектору и занять более терпимую позицию. Например, бюрократизм, административная неразбериха в Латинской Америке объясняют, почему на регистрацию нового бизнеса обычно уходит 240 дней в Эквадоре, 310 — в Венесуэле и 525 — в Гватемале, Бразилии, Мексике и Чили, причем во всех случаях необходимо представить более 20 различных заявлений и документов. Подобная практика не только чрезмерно задерживает открытие бизнеса, но и приводит к увеличению годовых издержек на его поддержание до 1,7 раза. Не удивительно, что неформалы просто обходят закон.

Правительствам следует поощрять развитие системы подготовки кадров по необходимым для городского хозяйства специальностям, влияя тем самым на структуру неформального сектора и направляя его деятельность в интересах всего населения. Подобная политика будет способствовать легализации неформального бизнеса в результате открытия ему доступа к обучению и другим льготам.

Главная проблема неформального сектора — нехватка капитала. Распространение на него кредитования дало бы ему возможности для расширения объемов производства, увеличения прибыли, доходов и занятости. Подобный же эффект имел бы и его доступ к более совершенным технологиям. Создание необходимой инфраструктуры и определение мест для предприятий ослабили бы экологическую нагрузку на города из-за роста нефор-

мального сектора. Улучшение условий жизни, пусть косвенно, должно достигаться за счет размещения предприятий неформального сектора на городских окраинах и в небольших городах возможно ближе к жилым районам. Размещение таких предприятий за пределами городов может внести вклад в изменение миграционных потоков, в особенности если будет осуществляться во взаимосвязи с мерами, предложенными в заключительной части данной главы.

## Женщины в неформальном секторе

В миграционных потоках из сельской местности в города женщины составляют существенную, а иногда и большую часть. Хотя большинство из них перебирается в города вместе с мужьями, последнее время все чаще незамужние женщины переселяются в города на свой страх и риск. Лишь немногим из них удается найти работу в формальном секторе, где "господствуют" мужчины. Поэтому часто на рынке неформального сектора преобладает предложение женского труда. Женщины соглашаются на низкую зарплату, работу от случая к случаю; они остаются за пределами системы страхования и какой-либо социальной поддержки. Следствием увеличения численности одиноких женщин среди мигрантов стал рост домашних хозяйств, главой которых является женщина. Как правило, они относятся к самым бедным слоям населения, их доступ к жизненно необходимым ресурсам особенно затруднен, в то время как уровень рождаемости у них весьма высокий. Эти изменения в миграционных потоках оказывают серьезное влияние на экономическую и демографическую ситуацию многих городских районов в Третьем мире.

Поскольку участники возглавляемых женщинами домашних хозяйств обычно работают на предприятиях с низкой производительностью и вынуждены содержать многочисленных нетрудоспособных, они относятся к наиболее бедной части населения, часто недоедают, лишены доступа к школьному образованию, медицинскому обслуживанию, чистой воде и нормальным санитарным условиям. Например, в Бразилии члены возглавляемых женщинами домашних хозяйств пользуются услугами государственного здравоохранения в четыре раза реже, чем домашние хозяйства, во главе которых стоят мужчины. В женских хозяйствах особенно высок отсев детей из школы, так как они вынуждены искать работу для поддержания семьи.

Многие женщины заняты в мелком бизнесе на *микрпредприятиях*, создание которых не требует значительного стартового капитала; часто это продажа изготовленных дома пищевых продуктов и ремесленных поделок. Хотя из-за нехватки капитала такие хозяйства характеризуются высокой отдачей на инвестиции, крайне низкое соотношение "капитал—рабочая сила" обрекает женский бизнес на низкую производительность. Проведенные в Латинской Америке и Азии исследования показали, что возглавляемые женщинами микрпредприятия в неформальном секторе, имеющие доступ к источникам кредитов, погашали задолженность наравне с мужчинами и даже лучше их. Поскольку женщины способны рациональнее использовать капитал, то у них отдача инвестиций часто выше, чем у мужчин.

К сожалению, несмотря на впечатляющие результаты подобных кредитных программ, их применение крайне ограничено, так как почти все институциональные кредитные системы ориентированы на формальный сектор и не заинтересованы в раздаче мелких кредитов за его пределами.

Если государственные программы роста доходов бедняков будут по-прежнему концентрировать усилия на увеличение мужской занятости в формальном секторе и распределять



кредиты через институты этого сектора, то неизбежно вне поля зрения останутся потребности наиболее нуждающихся в поддержке слоев населения. Для облегчения бедственного положения городских женщин и их детей необходимо интегрировать женские хозяйства в экономическую жизнь страны, а программы и политика развития должны учитывать наличие специфических проблем женщин.

Легализация и поддержка неформального сектора, в котором занято большинство городской женской рабочей силы, намного бы облегчили финансовые возможности и эффективность женских микропредприятий. Но для этого правительства должны отменить законы, ограничивающие права женщин на владение собственностью, заключение финансовых сделок и не ограничивать законодательно разрешенное число детей. Следует также устранить препятствия в допуске женщин к программам технического обучения и развития производственных услуг. Наконец, необходимы системы ухода за детьми и планирования семьи: это облегчило бы бремя женщины как продолжательницы рода и позволило бы ей активнее участвовать в экономической жизни.

## Городская безработица

Основным последствием быстрой урбанизации стало массовое увеличение предложения рабочей силы как в современном (формальном), так и в неформальном секторах городской экономики. Во многих развивающихся странах предложение намного превышает спрос, что обуславливает крайне высокие уровни безработицы и неполной занятости. В табл. 8.6 приведены данные о городской и сельской безработице в 36 странах. Обратите внимание, что таблица отражает состояние только видимой безработицы, исключая тем самым многих хронически неполностью занятых в неформальном секторе. Так что реальная ситуация еще хуже, чем о ней можно судить по данным таблицы. Хотя данные относятся к 60-м гг. (более поздняя статистика отсутствует), они, видимо, ниже, чем уровень современной безработицы, особенно в Латинской Америке и в регионе к югу от Сахары (см. табл. 2.8 с некоторыми данными за 80-е гг.), где экономический спад существенно увеличил городскую безработицу и неполную занятость.<sup>4</sup> Но еще в 60-х гг., до взрыва предложения рабочей силы в 70—80-х гг., уровень городской видимой безработицы в развивающихся странах был исключительно высоким. В девяти из 36 стран он превышал 15% и в 22 — 10%.



| Страна        | Год       | Обследованные районы | Уровень безработицы |          |
|---------------|-----------|----------------------|---------------------|----------|
|               |           |                      | городской           | сельской |
| <b>Африка</b> |           |                      |                     |          |
| Алжир         | 1966      | Городские поселения  | 26,6                | —        |
| Бенин         | 1968      | » »                  | 13,0 <sup>a</sup>   | —        |
| Бурунди       | 1963      | Столица              | 18,7 <sup>a</sup>   | —        |
| Гана          | 1960/1970 | Крупные города       | 12,0/9,0            | —        |
| Заир          | 1967      | Столица              | 12,9                | —        |

Продолжение

|                          |           |                               |                                      |         |
|--------------------------|-----------|-------------------------------|--------------------------------------|---------|
| Камерун                  | 1962/1964 | Крупнейший город/столица      | 13,0 <sup>a</sup> /17,0 <sup>a</sup> | —       |
| Кения                    | 1968—1969 | Столица/другие крупные города | 10,0 <sup>a</sup> /14,0 <sup>a</sup> | —       |
| Кот-д'Ивуар              | 1963      | Столица                       | 15,0 <sup>a</sup>                    | —       |
| Марокко                  | 1960      | Городские поселения           | 20,5                                 | 5,4     |
| Нигерия                  | 1963      | » »                           | 12,6                                 | —       |
| Сьерра-Леоне             | 1967      | Столица                       | 15,0                                 | —       |
| Танзания                 | 1965/1971 | Городские поселения/7 городов | 7,0/5,0 <sup>a</sup>                 | 3,9     |
| <b>Латинская Америка</b> |           |                               |                                      |         |
| Аргентина                | 1968      | Столица                       | 5,4                                  | —       |
| Боливия                  | 1966      | Городские поселения           | 13,2                                 | —       |
| Венесуэла                | 1961—1968 | » »                           | 17,5—6,5                             | 4,3—3,1 |
| Гайана                   | 1965      | Столица                       | 20,5                                 | —       |
| Гватемала                | 1964      | »                             | 5,4                                  | —       |
| Гондурас                 | 1961      | »                             | 7,8                                  | —       |
| Колумбия                 | 1967      | Городские поселения           | 15,5                                 | —       |
| Коста-Рика               | 1966—1967 | Столица                       | 5,6                                  | —       |
| Панама                   | 1960/1967 | Городские поселения           | 15,5/9,3                             | 3,6/2,8 |
| Перу                     | 1964/1969 | Столица                       | 4,2/5,2                              | —       |
| Сальвадор                | 1961      | Столица                       | 6,6                                  | —       |
| Уругвай                  | 1963      | Городские поселения           | 10,9                                 | 2,3     |
| Чили                     | 1968      | » »                           | 6,1                                  | 2,0     |
| Ямайка                   | 1960      | Столица                       | 19,0                                 | 12,4    |
| <b>Азия</b>              |           |                               |                                      |         |
| Иран                     | 1966      | Городские поселения           | 5,5                                  | 11,3    |
| Индия                    | 1961—1962 | » »                           | 3,2                                  | 1,7     |
| Индонезия                | 1961      | » »                           | 9,5                                  | —       |
| Малайзия                 | 1967      | Западные городские поселения  | 11,6                                 | 7,4     |
| Сингапур                 | 1966      | Городские поселения           | 9,1                                  | —       |
| Сирия                    | 1967      | » »                           | 7,3                                  | —       |
| Таиланд                  | 1966      | » »                           | 2,8                                  | —       |
| Филиппины                | 1967      | » »                           | 13,1                                 | 6,9     |
| Шри-Ланка                | 1959—1960 | » »                           | 14,3                                 | 10,0    |
| Южная Корея              | 1963—1964 | » »                           | 7,0                                  | 1,8     |

а) Только мужчины

Источники: Paul Bairoch, *Urban Unemployment in Developing Countries* (Geneva: ILO, 1973), p.49; Josef Gugler, *Internal Migration: The New World and the Third World*, ed. A. Richmond and D. Kubat (Beverly Hills, Calif.: Sage, 1976), p.185.

За исключением Ирана уровень городской безработицы был выше, чем в сельских местностях. В подавляющем большинстве случаев он, как минимум, вдвое превышал сельскую. В развитых странах ситуация прямо противоположная: уровень городской безработицы намного ниже, и это общая тенденция для развитого сектора мирового хозяйства. Если к приведенным данным добавить и разрозненную информацию о количестве неполностью занятых в неформальном секторе, то окажется, что уровень избыточной рабочей силы (видимая безработица и неполная занятость) во многих развивающихся странах превышает 30% трудоспособного населения. А для возрастной группы 15—24 года, большинство которой составляют недавние мигранты, этот показатель часто больше 50%. Поскольку главными причинами роста численности населения городов и массовой безработицы в них являются миграционные потоки из сельской местности, целесообразно остановиться более подробно на этой актуальной проблеме.

## Миграция и развитие

До недавнего времени миграция из сельской местности в города рассматривалась в литературе по проблемам развития как положительное явление. Считалось, что это нормальный процесс, посредством которого осуществляется перелив избыточной рабочей силы в города, где в ней ощущается потребность. Общество его поощряло исходя из соображений, что покидали деревню люди, чья предельная производительность труда была близка к нулю, в то время как в городе этот показатель был положительным и быстро рос под воздействием накопления капитала и технического прогресса. Научное обоснование данное явление получило в теории развития Льюиса, с которой мы познакомились в гл. 3. Ричард Джолли — бывший директор Института исследований проблем развития в Сассексе заметил по этому поводу:

Совершенно не считая нужным препятствовать потоку, экономисты, выступающие за целесообразность перелива рабочей силы, сосредоточили свои усилия на политике ее высвобождения, для того чтобы этот поток стал полноводной рекой. В качестве обоснования приводились соображения, что следствием высвобождения необходимого количества труда для городской промышленности будет повышение производительности в аграрном секторе. Насколько беспочвенным оказалось большинство подобных аргументов с позиций сегодняшнего дня! <sup>5</sup>

Недавний опыт совершенно четко продемонстрировал, что ни промышленность, ни сфера обслуживания городов не в состоянии поглотить массовый прилив рабочей силы из деревни. Экономисты уже отказались от точки зрения, согласно которой миграция является положительным процессом, обеспечивающим растущие потребности городов в рабочей силе. Более того, ее следует рассматривать как основную причину возникновения широкого распространения феномена городской избыточной рабочей силы, еще более обостряющей и без того серьезную безработицу, вызванную экономическими и структурными различиями между городом и деревней.

Миграция усиливает дисбалансы между городом и деревней по двум причинам:

предложение мигрантами своих услуг делает непропорционально большим число ищущих работу по сравнению с ростом городского населения, увеличивающегося и без того беспрецедентно высокими темпами. Среди мигрантов много образованных людей, поэтому, с одной стороны, происходят разбухание не находящего применения человеческого капитала в городе и его оскудение в сельской местности — с другой;

с позиций спроса следует учитывать, что создание нового рабочего места в городе — более сложный и дорогостоящий процесс из-за большего объема комплементарных затрат в промышленности. Более того, давление с целью увеличения заработной платы и обязательных льгот работающим в сочетании с отсутствием эффективных трудоемких производственных технологий ведет к тому, что все большая часть прироста продукции в современном промышленном секторе обеспечивается увеличением производительности труда. Быстрый рост предложения и отстающий спрос превращают временные дисбалансы в хроническую, обостряющуюся проблему разбухающей избыточной рабочей силы в городе.

Но отрицательное воздействие миграции на развитие выходит далеко за пределы лишь роста городской безработицы и неполной занятости. Во многих развивающихся странах главное не сам процесс и его воздействие на распределение трудовых ресурсов. Миграция оказывает влияние на все аспекты экономического роста и его характер, прежде всего на сферу распределения доходов.

Поэтому следует с самого начала признать, что миграция одновременно является и следствием, и одной из причин слаборазвитости Третьего мира. Понимание причин, характера и последствий миграции рабочей силы из сельской местности в города играет первостепенную роль в осознании природы развития и разработке политики, которая придавала бы этому процессу социально желаемые формы. Прежде всего следует признать, что любая экономическая и социальная политика, направленная на регулирование доходов в городе и деревне, неизбежно, прямо или косвенно, влияет на миграционные потоки. Последние в свою очередь вызывают изменения в географическом размещении экономической активности, распределении доходов, а также в тенденциях роста населения. Поскольку экономическая политика так или иначе воздействует на уровень доходов в городе или в деревне (или же в обеих местностях), она всегда влияет на характер и масштабы миграции. Политика в некоторых областях сказывается сразу же и напрямую на миграционных потоках (например, в области заработной платы и доходов, программы занятости), в других — влияет на них не столь заметно, но в конечном счете с не меньшей силой. Это условия земельной аренды, цены на товары, кредитная система, налогообложение, поощрение экспорта или замена импорта собственной продукцией, политика в области торговли и обменного курса валюты, состояние социальной сферы в различных частях страны, государственные инвестиционные программы, отношение к частным иностранным инвестициям, программы планирования семьи и регулирования численности населения, состояние системы образования и ее ориентация, функционирование рынков рабочей силы, государственная политика по использованию иностранных технологий и размещения новых производств. Таким образом, становится ясной необходимость разработки и проведения комплексной политики развития, которая принимала бы во внимание исключительную важность внутренней (а для некоторых стран и международной) миграции и была способна координировать этот процесс как с территориальным распределением населения, так и с экономическими возможностями страны.

Следует также лучше осознать не только причины, побуждающие людей к смене мест, но и последствия миграции для экономики и социальной сферы города и деревни. Если любая политика развития воздействует на миграцию и в свою очередь подвергается ее обратному воздействию, то что здесь первично, наиболее важно и почему? Каковы возможности политики и ее способность находить компромисс между различающимися и иногда противоположными целями (например, сокращение внутренней миграции и развитие системы образования в сельской местности)? Одна из наших задач в последующем изложении — попытаться найти ответы на эти и другие вопросы, связанные с миграцией, безработицей и развитием.

## **Внутренняя миграция в развивающихся странах: некоторые общие положения**

Понимание причин и природы миграции из сельской местности в города, а также взаимозависимость между нею и экономическими возможностями городских и сельских районов должны лежать в основе любого подхода к анализу проблем развития Третьего мира. Мигранты часто составляют значительную часть городской рабочей силы, поэтому масштабы миграционных потоков являются и останутся в будущем определяющим компонентом предложения новой рабочей силы. Отсюда ясно, что для правильного понимания причин и природы городской безработицы следует прежде всего разобраться с миграционными процессами. Государственная политика борьбы с городской безработицей должна в первую очередь базироваться на анализе мотивации миграции и ее структуры.

### **Миграционный процесс**

Миграция вызывается сложным комплексом различных факторов. Поскольку решение мигрировать принимается отдельными людьми с разными экономическими и социальными возможностями, уровнями образования и демографическими характеристиками, то соотношение между экономическими и неэкономическими факторами в принятии подобного решения неодинаково не только в различных странах и регионах, но и внутри одного региона и одной страны. Многие из ранних исследований делали упор на социальные, культурологические и психологические причины миграции и, признавая роль экономических переменных, должным образом не оценивали последних. Обычно внимание концентрировалось на пяти группах причин:

1. социальные факторы, в том числе желание порвать с традиционными устоями сельской жизни;
2. физические условия жизни, включая большую защищенность от стихийных бедствий (наводнения, засухи) в городе;
3. демографические факторы, в том числе более высокий уровень роста населения в сельской местности;
4. культурные факторы, включая прочность внутренних связей большой семьи в городе и привлекательность "огней большого города";
5. улучшение условий общения, включая налаженные транспортные связи, ориентированную на жизнь в городе систему образования, роль радио, телевидения и кино в формировании современного образа жизни;

Хотя неэкономические факторы влияют на миграцию, большинство специалистов склонны считать, что в ее основе лежат все же экономические причины. Занятых в полунатуральном хозяйстве людей привлекают относительно высокие заработки в городе. Обратный поток (возвращение в деревню) возникает вследствие неудачных попыток найти работу в городе в условиях высокого уровня безработицы.

### **Характеристика мигрантов**

Для удобства изучения характеристика мигрантов осуществляется по трем критериям: демографическому, образовательному и экономическому.

### *Демографические характеристики*

Среди городских мигрантов преобладают люди в возрасте от 15 до 24 лет. Многие исследования, выполненные в Гане, Индии, Кении, Нигерии, Таиланде, Танзании, на Филиппинах и в Южной Корее, подтверждают этот тезис. За последние годы, по мере роста образовательного уровня, доля женщин в миграционных потоках выросла, значительный рост особенно заметен в Латинской Америке, Юго-Восточной Азии и Западной Африке. В Латинской Америке, где степень урбанизации наиболее высока, большинство мигрантов — женщины.<sup>6</sup> В женском миграционном потоке выделяются две большие группы. Первая представлена женами и родственниками мужей-мигрантов; по численности она превалирует и быстро увеличивается. Вторая — незамужние, самостоятельные женщины.

### *Образовательные характеристики*

Исследования показывают прямую зависимость между уровнем образования и миграцией. При прочих равных условиях прослеживается тенденция усиления желания мигрировать в город при увеличении продолжительности обучения. Г. Барнум и Р. Шабот в обстоятельном исследовании проблем миграции в Танзании на конкретных фактах убедительно обосновали зависимость между образованием и миграцией: прежде всего это сужение возможностей найти работу в городе для людей с более низким уровнем образования.<sup>7</sup> Они обнаружили, что большинство мигрантов — выпускники средних школ. Барнум и Шабот считают, что в условиях ограниченного предложения рабочих мест регулирующим фактором становится уровень образования, и лишь люди, имеющие как минимум среднее образование, могут рассчитывать на получение работы. Невозможность для мигрантов с начальным образованием найти какую-либо работу объясняет начавшееся сокращение их доли в миграционных потоках.

### *Экономические характеристики*

На протяжении многих лет подавляющее большинство мигрантов в города составляли не имеющие специальности безземельные бедняки, которые не находили применения в сельской местности. В колониальной Африке преобладала сезонная миграция, когда в поисках временной работы в города устремлялись сельские жители разных имущественных групп. Последнее время, в связи с возникновением в большинстве развивающихся стран промышленности, ситуация меняется. В миграционных потоках представлены мужчины и женщины из всех социальных и имущественных слоев населения, причем бедность большинства из них — следствие общего низкого уровня доходов в деревне.

## **Формирование экономической теории миграции из сельской местности в города**

В гл. 4 мы видели, что экономическое развитие Западной Европы и США было тесно связано с миграцией населения из сельских в городские районы и фактически определялось ею. В условиях сложившегося разделения труда между городом и деревней экономическое развитие происходило в результате постепенного перемещения рабочей силы из аграрного сектора в промышленный путем внутренней и международной миграции. Урбанизация и индустриализация стали, по сути дела, синонимами. Эта историческая модель была, например, использована в качестве образца при описании процесса развития стран Третьего мира в теории трансферта рабочей силы Льюиса (см. гл. 3).

Но события 60-х и 70-х гг., когда, несмотря на рост городской безработицы и неполной занятости, развивающиеся страны столкнулись с массовой миграцией из сельской местности в города, поставили под сомнение верность двухсекторной модели развития Льюиса.<sup>8</sup> Возникла потребность в поиске других объяснений данного явления, а также и иной политики для разрешения возникающих проблем. В серии статей мною предпринята попытка сформулировать теорию миграции из сельской местности в город, чтобы объяснить причины явно парадоксального (во всяком случае, для экономистов) явления такой массовой миграции в условиях растущей городской безработицы.<sup>9</sup> В литературе эта теория известна как **миграционная модель Тодаро**.

## Модель Тодаро

Модель исходит из посылки, что миграция принадлежит к категории экономических явлений и решение о ней может быть для индивидуального мигранта вполне оправданным, несмотря на наличие городской безработицы. В этой ситуации мотивом его принятия служат не столько различия в уровне существующих заработков в деревне и городе, сколько **ожидаемый доход** на новом месте. Мигрант сопоставляет возможности рынка рабочей силы в городских и сельских районах, чтобы получить максимум выгоды от миграции. Ее ожидаемый размер определяется разницей в оценке сельского и промышленного труда, а также степенью вероятности получения в городе работы. Схема принятия подобного решения с учетом взаимодействия различных факторов показана на рис. 8.2.

По существу теория утверждает, что люди (работающие и ищущие работы) сравнивают ожидаемые доходы в рамках обозримого временного периода в городе (разницу между доходами и издержками миграции) со средними доходами в аграрном секторе. Если первые оказываются больше, то принимается решение о миграции.

Поясним это на примере. Неквалифицированный или полуквалифицированный рабочий в аграрном секторе стоит перед выбором иметь годовой доход в 50 условных единиц, работая по найму на ферме или обрабатывая свою землю, или мигрировать в город, где с его уровнем образования и квалификации можно претендовать на заработок в 100 единиц. Традиционные миграционные модели, делающие чрезмерный акцент на дифференциации доходов в качестве определяющей причины принятия решения о миграции, дают однозначный ответ в данной ситуации: рабочий склоняется в пользу более высокого заработка в городе. Однако не следует забывать, что подобные модели описывали прежде всего процессы в экономике развитых стран, исходя из посылки о полной или почти полной занятости. Действительно, в условиях полной занятости решение о миграции может основываться исключительно на желании получить работу там, где она лучше оплачивается.

Традиционная экономическая теория утверждает, что подобный процесс вследствие действия закона предложения и спроса как в эмиграционных, так и иммиграционных потоках должен вести к сокращению в разрывах оплаты труда между городом и деревней.

Однако подобный вывод, к сожалению, неверен в сложившихся в Третьем мире институциональной и экономической системах. Большинство развивающихся стран поражены хронической безработицей, и мигранты не могут рассчитывать на немедленное получение хорошо оплачиваемой работы. Более вероятно, что многие малограмотные и не имеющие специальности мигранты останутся или полностью безработными или будут вынуждены довольствоваться случайными временными заработками в роли лотошников, посыльных, разносчиков товара и т.п. на небольших предприятиях традиционного и неформального секторов, где возможность получить место, цена продукции и рабочей силы определяются довольно конкурентной средой. Намного больше шансов у людей с законченным школьным и высшим образованием сравнительно быстро после приезда в город

найти вакансию в формальном секторе, но эта группа мигрантов весьма немногочисленна. Поэтому, принимая решение о миграции, человек должен противопоставить ожидаемое увеличение доходов в городе риску остаться продолжительное время полностью или частично безработным. Шанс на удвоение дохода (100 единиц в городе против 50 единиц в деревне) в условиях, когда реально на получение такой работы можно рассчитывать не раньше чем через год, равен одному из пяти, т. е. 20%. Соответственно его доход в пределах первого года скорее будет не 100 единиц (средний городской заработок полностью занятого работника), а всего 20. Следовательно, даже двойная разница в оплате труда между городом и деревней не может служить мотивацией для переезда в город в рассматриваемом периоде. Но при повышении шансов на успешный поиск работы до 60%, что обеспечит заработок в городе в 60 единиц, мигрант может рискнуть на смену места, несмотря на высокий уровень городской безработицы.

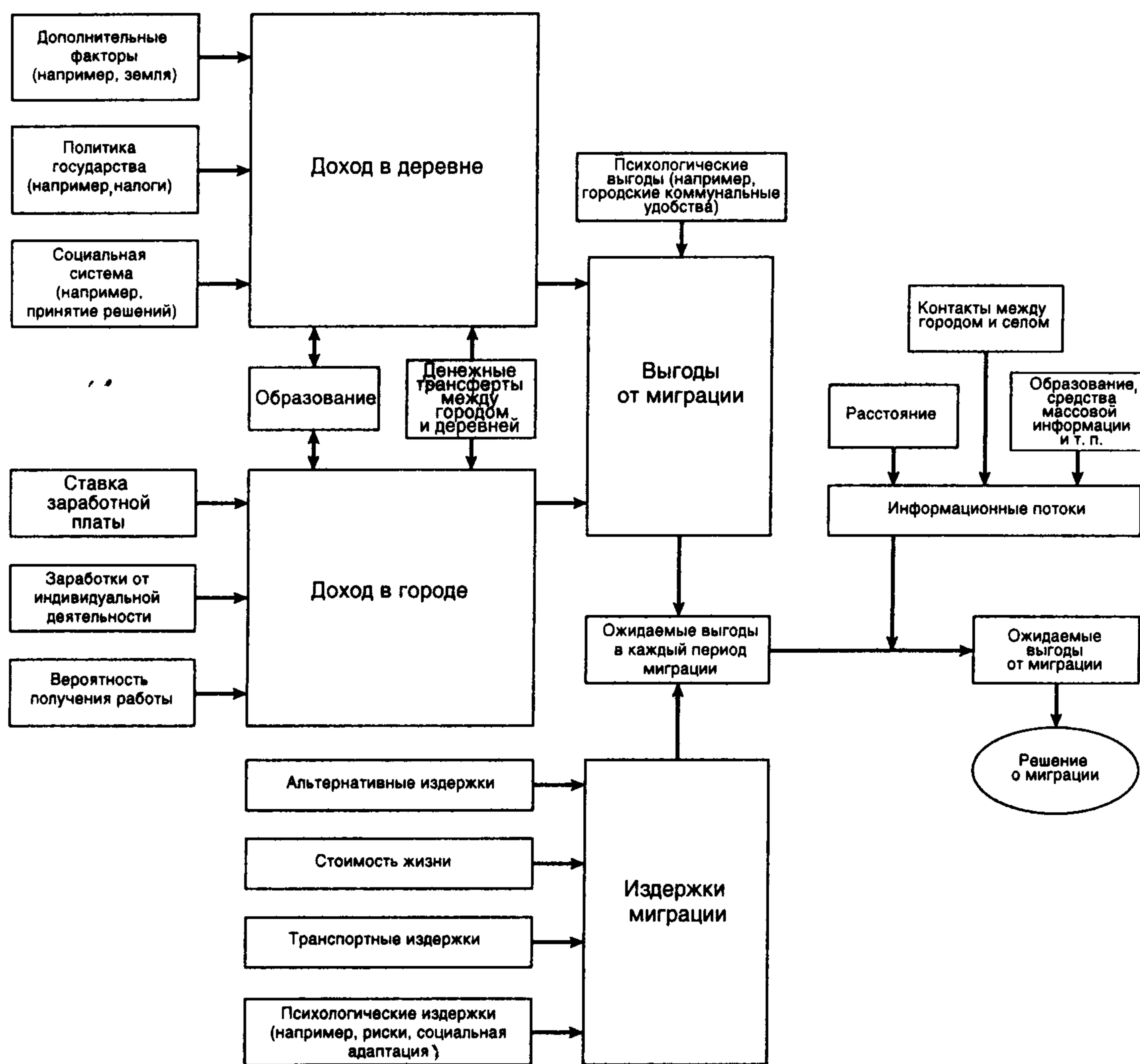


Рис. 8.2. Схема принятия решения о миграции

Источник: Derek Byerlee, "Rural-urban migration in Africa: Theory, Policy and research implications", *International Migration Review* 3 (Winter 1974); 553



Если же рассматривать миграционный процесс в более длительном временном периоде (что вполне оправдано с позиций возрастной группы от 15 до 24 лет), то решения принимаются на основе сопоставления доходов уже в его рамках. Если мигрант рассчитывает на получение постоянной работы в более отдаленном будущем, когда у него завяжутся связи в городе, он может пренебречь высокой вероятностью не найти подобной вакансии в начальный период (периоды) и отважится на миграцию, хотя первое время его заработки будут ниже, чем в деревне.

До тех пор, пока текущая дисконтированная стоимость (present value) чистого ожидаемого дохода мигранта в городе за предполагаемый период пребывания в нем будет больше, чем ожидаемый доход в деревне, решение о переезде в город оправдано. Процесс принятия подобного решения показан на рис. 8.2.

В отличие от конкурентной модели, в которой результатом миграционных потоков считается выравнивание уровней заработной платы в городе и деревне, модель Тодаро показывает роль данного процесса в выравнивании ожидаемых доходов в городских и сельских районах. Например, при соотношении средних уровней доходов в деревне в 60 единиц и в городе — в 120 прекращение миграции из-за ее невыгодности наступит лишь тогда, когда уровень городской безработицы достигнет 50%. Поскольку ожидаемые доходы определяются по уровням оплаты труда и безработицы, то даже ее размеры в нашем примере порядка 30—40% не остановят прилива мигрантов в город.

## Графическое изображение модели Тодаро

Процесс достижения равновесного состояния между ожидаемыми заработками в городе и средними доходами в деревне в отличие от традиционной неоклассической модели рынка труда, основанной на выравнивании уровней заработной платы (рис. 7.1), может быть продемонстрирован с помощью графического изображения основной модели Тодаро (см. рис. 8.3)<sup>10</sup>. Допустим, что имеются только два сектора в экономике — аграрный и промышленный. Спрос аграрного сектора на рабочую силу показан на снижающейся кривой  $AA'$ , а промышленного —  $MM'$  (начиная от  $M$ ); вся рабочая сила —  $O_A O_M$ . В неоклассической модели (полная занятость и гибкая заработная плата) равновесный уровень заработной платы устанавливается при условии, что  $W_A^* = W_M^*$ . При этом количество занятых в аграрном секторе будет  $O_A L_A^*$  и в промышленном —  $O_M L_M^*$ , т.е. достигнута полная занятость.

Но какова будет картина при принятом в модели Тодаро допущении об институциональной фиксации заработной платы в промышленности на уровне  $\bar{W}_M$ , который значительно выше, чем  $W_A^*$ ? Если и здесь допустить возможность полной занятости,  $O_M L_M$  рабочих получат места в городе, а остальные ( $O_A L_M$ ) будут вынуждены искать работу в аграрном секторе с оплатой труда  $O_A W_A^{**}$ , которая ниже уровня свободного рынка  $O_A W_A^*$ . Таким образом при фиксации заработной платы в городе на  $W_M$  реальный разрыв между ее уровнями в промышленности и аграрном секторе составит  $\bar{W}_M - W_A^{**}$ . В подобной ситуации работники аграрного сектора, если они свободны в выборе (а они свободны, за исключением Китая и до недавнего времени Южной Африки), испытывают склонность к миграции, несмотря на ограниченное количество рабочих мест ( $O_M L_M$ ) в городе. Если

шансы на получение желаемого места в промышленности определять отношением числа занятых в ней ( $L_M$ ) ко всей городской рабочей силе ( $L_U$ ), то выражение

$$W_A = \frac{L_M}{L_U} (\bar{W}_M) \quad (8.1)$$

показывает условия в городе (работа с доходом  $\frac{L_M}{L_U} (\bar{W}_M)$ ), уровень которого равняется доходу в аграрном секторе ( $W_A$ ), делающие потенциального мигранта индифферентным к смене места жительства и работы. Положение этих точек показано на кривой  $qq'$  на

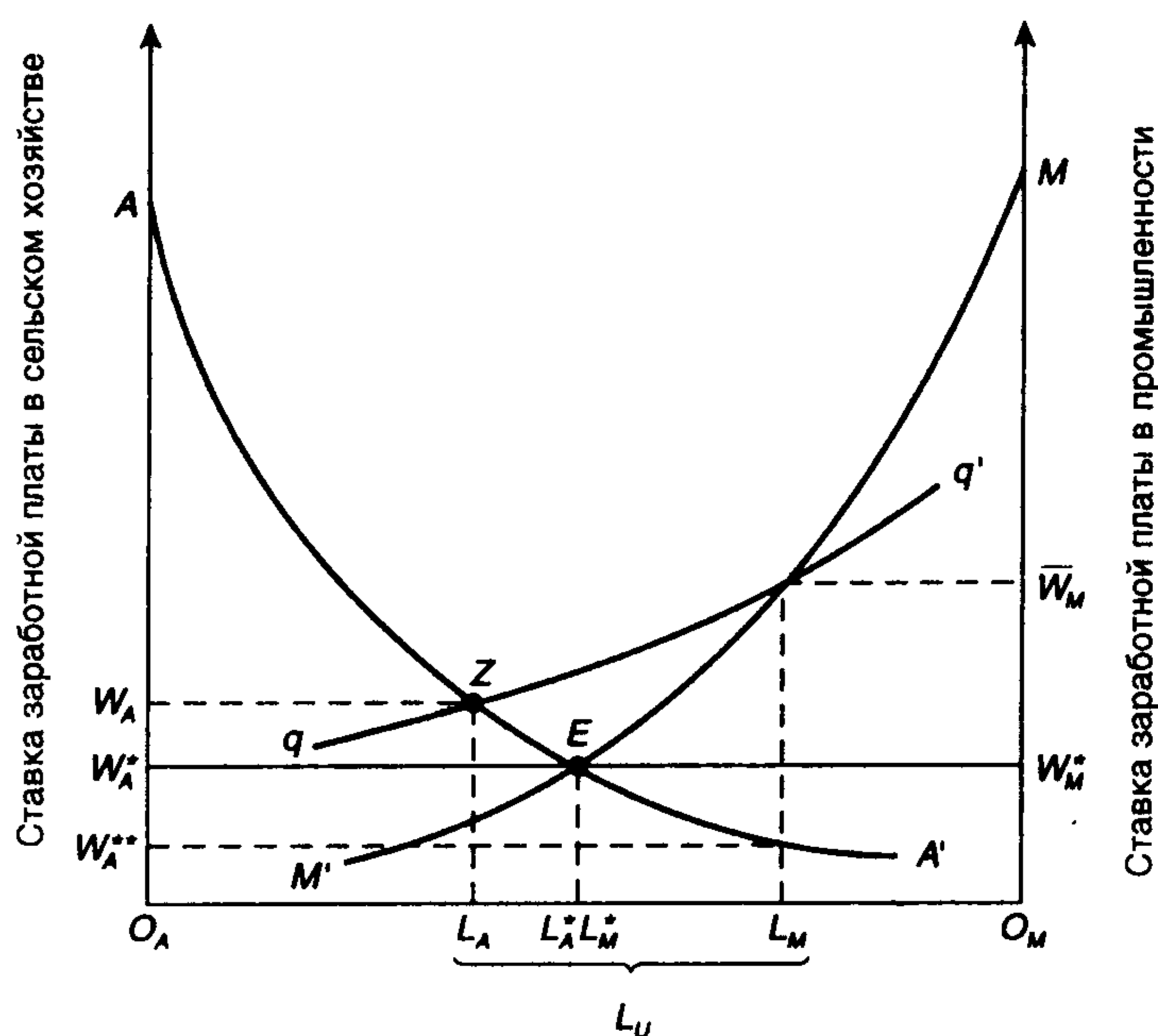


Рис. 8.3. Миграционная модель Тодаро

рис. 8.3<sup>11</sup>. Теперь равновесный уровень безработицы находится в точке  $Z$ , где разрыв между реальной заработной платой в городе равен  $\bar{W}_M - W_A$ , а численность остающихся в аграрном секторе работников составляет  $O_A L_A$  и занятых в современном (формальном) секторе  $O_M L_M$  с заработной платой  $\bar{W}_M$ . Остальные  $L_U = O_M L_A - O_M L_M$  становятся или безработными или заняты в неформальном секторе с низкой оплатой труда. Подобные процессы объясняют сохранение городской безработицы, а также, несмотря на нее, оправданность с позиции экономической рациональности стремления людей решиться на миграцию в город. Однако, хотя подобные решения выглядят эффективными для отдельных людей, они могут стоить очень дорого обществу. Наконец, следует дифференцировать качество миграционных потоков: это поможет понять более высокую долю в них людей образованных и со специальностью по сравнению с неграмотными и не имеющими квалификации. Первые могут рассчитывать в городе на более высокие заработки. Таким образом, миграционная модель Тодаро учитывает четыре группы факторов:

1. главной причиной миграции являются соображения экономической выгоды, прежде всего финансовой, которая сопоставляется с издержками. Играет определенную роль и психологическая мотивация;
2. решение мигрировать обосновывается скорее ожидаемыми, чем фактическими, различиями между уровнями оплаты труда в городе и в сельской местности. Определяющими являются две переменные — реальные различия между размерами заработной платы и вероятность получения работы в городском секторе;
3. вероятность получения работы в городе находится в прямой зависимости от уровня в нем занятости и в обратной — от уровня городской безработицы;
4. возможность и даже целесообразность миграции в город сверх его возможностей поглощать дополнительную рабочую силу является следствием существенных различий в ожидаемых уровнях доходов в городе и деревне. Высокий уровень городской безработицы неизбежен из-за серьезных диспропорций в экономических возможностях городских и сельских жителей в большинстве развивающихся стран.

### Значение теории Тодаро для политики развития

На первый взгляд теория Тодаро отрицает решающее значение миграции из сельской местности в город, представляя ее лишь как регулирующий механизм распределения рабочей силы на рынке между городом и деревней. Однако она оказывает влияние на формирование стратегии развития, политику оплаты труда и доходов, комплексное развитие деревни и промышленности по пяти направлениям.

1. Необходимо смягчать различия между городом и сельской местностью в области занятости. Так как миграционные потоки вызываются различиями в уровнях ожидаемых доходов, крайне важно сводить к минимуму дисбалансы экономических возможностей между промышленным и аграрным секторами. Сохранение положения, когда заработная плата в промышленности растет более высокими темпами, чем доходы в деревне, будет стимулировать миграцию, несмотря на увеличивающуюся городскую безработицу. Массовый приток людей не только осложняет социальные и экономические проблемы городов, но может со временем привести к нехватке рабочей силы в сельских местностях, особенно в периоды сезонных работ. Нельзя исключить, что социальные издержки окажутся существеннее, чем личные выгоды мигрантов.
2. Политика увеличения числа рабочих мест не способна решить проблему городской безработицы. Традиционный кейнсианский подход к ее устранению (создание рабочих мест в современном секторе без одновременных мер по увеличению доходов и возможностей занятости в аграрном секторе) способен создать парадоксальную ситуацию, когда рост занятости в городе будет сопровождаться повышением уровня городской безработицы. И здесь решающим фактором окажутся различия в ожидаемых уровнях доходов. Поскольку на масштабы миграции влияют два фактора — более высокая оплата труда и возможность (вероятность) найти работу в городе, то при сложившемся разрыве в уровнях оплаты труда между городом и деревней (в большинстве развивающихся стран заработная плата в городе в 3—4 раза выше, чем в деревне) дополнительное предложение новых рабочих мест в городе повлечет за собой увеличение этого разрыва и вызовет новые миграционные потоки. Каждая открывающаяся вакансия может привлечь в город двух—трех мигрантов, следовательно, 100 новых рабочих мест — 300 человек, из которых 200 пополнят ряды безработных. Подобная политика вместо сокращения безработицы будет лишь ее увеличивать, не говоря уже о вероятности уменьшения объемов продукции аграрного сектора из-за **побуждения к миграции**.

3. Стимулировать миграцию и безработицу может и чрезмерное развитие системы образования. Модель Тодаро показывает целесообразность ограничения инвестиций в образование, особенно в его высшие ступени, разумными пределами. Массовый приток мигрантов в города сверх его абсорбционных возможностей вынуждает разрабатывать механизм отбора при найме на работу. Хотя такой отбор в рамках каждой группы может носить и случайный характер, многие исследователи отмечают, что предприниматели склонны при отборе кандидатов руководствоваться видом и объемом образования. За те же деньги они нанимают людей с более высоким образовательным уровнем на работу, которая его не требует. Должности уборщиков, посыльных, мелких клерков и т.п. раньше мог занять человек с начальным школьным образованием, а ныне на них стали принимать выпускников средних школ. От клерков, машинисток и бухгалтеров раньше требовали диплом о среднем образовании, а в условиях массового притока мигрантов — уже о высшем. При сложившемся уровне заработной платы в деревне увеличение вероятности получить работу в городе за счет более высокого уровня образования одновременно увеличивает размеры ожидаемого прироста дохода и стремление мигрировать. Модель Тодаро дает экономическое объяснение тенденции более высокой склонности к миграции сельских жителей с продвинутым образованием.

Реально предположить, что при уменьшении шансов на получение работы обучающиеся будут стремиться к продолжению образования. Спрос на образование является производной переменной от спроса на рабочую силу в городе, и его увеличение ложится тяжелым бременем на государство, вынужденное инвестировать в более высокие ступени школьного обучения. Но с каждым годом растет вероятность многим обучающимся пополнить ряды "образованных безработных". Таким образом, вложения в высшие ступени образования могут оказаться бесплодными. В гл. 10 подробно рассматриваются эти и другие проблемы экономики образования.

4. Субсидии на заработную плату и традиционная система оценки дефицитных ресурсов могут оказаться непродуктивными. В гл. 7 показано, что стандартные меры по расширению городской занятости включают устранение ценовых деформаций факторов производства формированием "правильных" цен (например, фиксированные правительственные субсидии предпринимателям за открытие каждого рабочего места) или увеличением рабочих мест в государственном секторе. Часто справедливо отмечают, что субсидии и корректировки цен с целью устранения диспропорций в оплате труда стимулируют более трудоемкие виды производства, так как в силу действия ряда институциональных факторов реальная заработная плата в городе обычно превышает ее рыночную "правильную" цену. Однако наряду с поощрением трудоемких технологий такая политика, как показывает модель Тодаро, может вызывать рост безработицы в результате стимулируемой ею миграции. Таким образом, учет реакции как городского, так и аграрного секторов на политику **субсидирования заработной платы** не дает ясной картины ее суммарного эффекта. Многие зависят от уровня городской безработицы, величины различий ожидаемых доходов в городе и сельской местности и масштабов миграции по мере роста городской занятости.
5. Необходимы интегрированные программы развития сельских местностей. Меры по смягчению безработицы, предпринимаемые лишь в отношении спроса на рабочую силу в городе (субсидии на заработную плату, расширение занятости в государственном секторе, устранение диспропорций цен факторов производства, налоговые льготы предпринимателям), вероятно, гораздо менее эффективны по сравнению с политикой

непосредственного регулирования предложения труда в городе. Конечно, наилучшие результаты обеспечивает комбинация обоих подходов к решению этой актуальной проблемы.

Политике комплексного развития деревни принадлежит решающая роль в данной области. Многие исследователи согласны с этим и считают подобную политику, наряду с развитием всего аграрного сектора, главным инструментом рассасывания городской безработицы. Большинство предложений направлено на установление рационального баланса между доходами в городских и сельских районах и изменение односторонней ориентации программ развития на промышленный сектор (например, политика в области здравоохранения, образования и социального обеспечения). Признавая нереальность курса на снижение уровня заработной платы в городе, неизбежность роста промышленности, необходимость расширения масштабов занятости путем создания мелких и средних городских предприятий, применяющих трудоемкие технологии, одновременно следует прилагать максимум усилий по развитию экономической базы сельских районов. Не вызванное реальными потребностями стимулирование миграции в город должно быть сведено к минимуму и уступить место плодотворным, хорошо разработанным программам комплексного развития деревни. Эти программы должны предусматривать рост доходов фермерских хозяйств и в сельской промышленности, увеличение занятости, медицинское обслуживание, совершенствование системы образования, формирование инфраструктуры (электро- и водоснабжение, дороги и т.п.), а также другие виды жизнеобеспечения. Представляется, что от успеха таких хорошо адаптированных к местным условиям социально-экономических и экологических программ зависит реальная возможность остановить чрезмерный поток мигрантов из сельских местностей в города.

Утверждение о необходимости политики обуздания чрезмерной миграции отнюдь не означает призыва к изменению неизбежной исторической тенденции, каковой считают миграцию некоторые исследователи. Из модели Тодаро лишь следует, что ощущается острая потребность в пакете политических мер, которые бы не допускали искажения исторической тенденции урбанизации в результате искусственно создаваемых дисбалансов в экономических возможностях городских и сельских районов.

## **Заключение и выводы: комплексная стратегия миграции и занятости**

В гл. 7 и 8 рассмотрены различные подходы, направленные на улучшение положения в таких важных областях, как миграция и занятость в странах Третьего мира. Из этого рассмотрения ясно, что у большинства экономистов, похоже, единое мнение о характере комплексной стратегии миграции и занятости.<sup>12</sup> Эта стратегия состоит из шести основных компонентов:

1. Формирование рационального экономического баланса между городом и деревней, необходимого как для борьбы с городской и сельской безработицей, так и для замедления темпов миграционных потоков из деревни в город. Главное внимание здесь следует уделить комплексной стратегии развития сельской местности, созданию в ней

мелкого промышленного бизнеса и переориентации на нее экономической активности и социальных инвестиций.

2. Развитие местных производств в сельских районах, использующих трудоемкие технологии. Структура производства и выпуска оказывает непосредственное влияние на размеры занятости (часто и на ее размещение), так как многие товары, в том числе первой необходимости, требуют больших затрат живого труда в расчете на единицу выпуска и капитала. Расширения подобных производств в городе и деревне можно достичь двумя путями. Государство инвестирует в мелкий и средний бизнес и предоставляет ему льготы, прежде всего для предприятий неформального сектора в городах; наряду с прямым участием возможна косвенная поддержка с помощью политики перераспределения доходов (текущих или ожидаемых в результате роста) в пользу сельской бедноты, структура потребления которой менее ориентирована на импорт и более трудоемка по сравнению с богатыми слоями населения.
3. *Устранение искажений в ценах факторов производства.* Имеются многочисленные свидетельства, что отказ от различных субсидий инвесторам и ограничение роста заработной платы в городе способствовали бы увеличению занятости и более рациональному использованию дефицитного капитала. Вместе с тем неясно, каков будет эффект такой политики и как быстро он проявится. К тому же еще нужно доказать ее воздействие на миграцию. Одной правильной политики ценообразования еще недостаточно для существенного изменения нынешней ситуации в области занятости по причинам, разъясненным в гл. 7.
4. Выбор подходящих трудоемких технологий в производстве. Одно из главных препятствий в успешной реализации долгосрочной программы занятости в промышленном и аграрном секторах — сильнейшая технологическая зависимость развивающихся стран от импорта машин и оборудования, как правило, трудосберегающего. Необходимы усилия на страновом и международном уровнях для ослабления этой зависимости за счет самостоятельных технологических разработок и адаптации импортных технологий, машин и оборудования к местным условиям, в первую очередь к потребностям мелких трудоемких производств в городских и сельских районах. Следует также уделять внимание методам строительства инфраструктурных объектов в сельской местности (дороги, ирригационные и дренажные системы, учебные и медицинские учреждения и т.п.) с минимальными затратами капитала и максимальным использованием рабочей силы. В этих областях помощь развитых стран может оказаться весьма плодотворной.
5. Модификация прямой зависимости между системой образования и занятостью. Возникновение безработицы среди образованной части населения ставит под сомнение целесообразность продолжения политики массового количественного расширения системы образования, особенно его высших ступеней. Формальное образование стало барьером, без преодоления которого претендентам трудно рассчитывать на получение работы. Поскольку число вакансий в современном секторе отстает от числа выпускников учебных заведений, то остаются лишь две возможности: увеличить предложение рабочих мест или уменьшить количество выпускников. Подробно проблемы образова-

ния обсуждаются в гл. 10. Здесь лишь отметим, что для ослабления чрезмерного спроса на продолжение учебы (по сути дела это спрос на рабочие места в современном секторе) правительству — часто крупнейшему работодателю — следует изменить условия найма и оплаты труда. Расширение экономических возможностей и занятости в сельских районах облегчит к тому же переориентацию системы образования в направлении к потребностям комплексного развития деревни. Системы образования в странах Третьего мира построены по западным образцам: они готовят обучающихся к работе в современном секторе экономики, где занято не более 20—30% всей рабочей силы. Подготовке же специалистов по многим направлениям, необходимым в процессе развития, не уделяется внимания.

6. Снижение темпов роста населения путем борьбы с абсолютным обнищанием и неравенством, расширение программ планирования семьи и улучшения медицинского обслуживания в сельской местности. Ясно, что решение проблем занятости и урбанизации невозможно без снижения высоких темпов роста населения. Хотя масштабы рабочей силы на ближайшие два десятилетия заданы нынешними темпами рождаемости, феномен латентного периода роста населения также окажет влияние на увеличение его численности в работоспособном возрасте. Меры по расширению занятости, предложенные выше в п. 1—5, и политика по сокращению прироста населения и предложения рабочей силы (гл. 6) могут стать важными элементами стратегии решения тяжелой проблемы занятости в настоящее время и в долгосрочной перспективе.

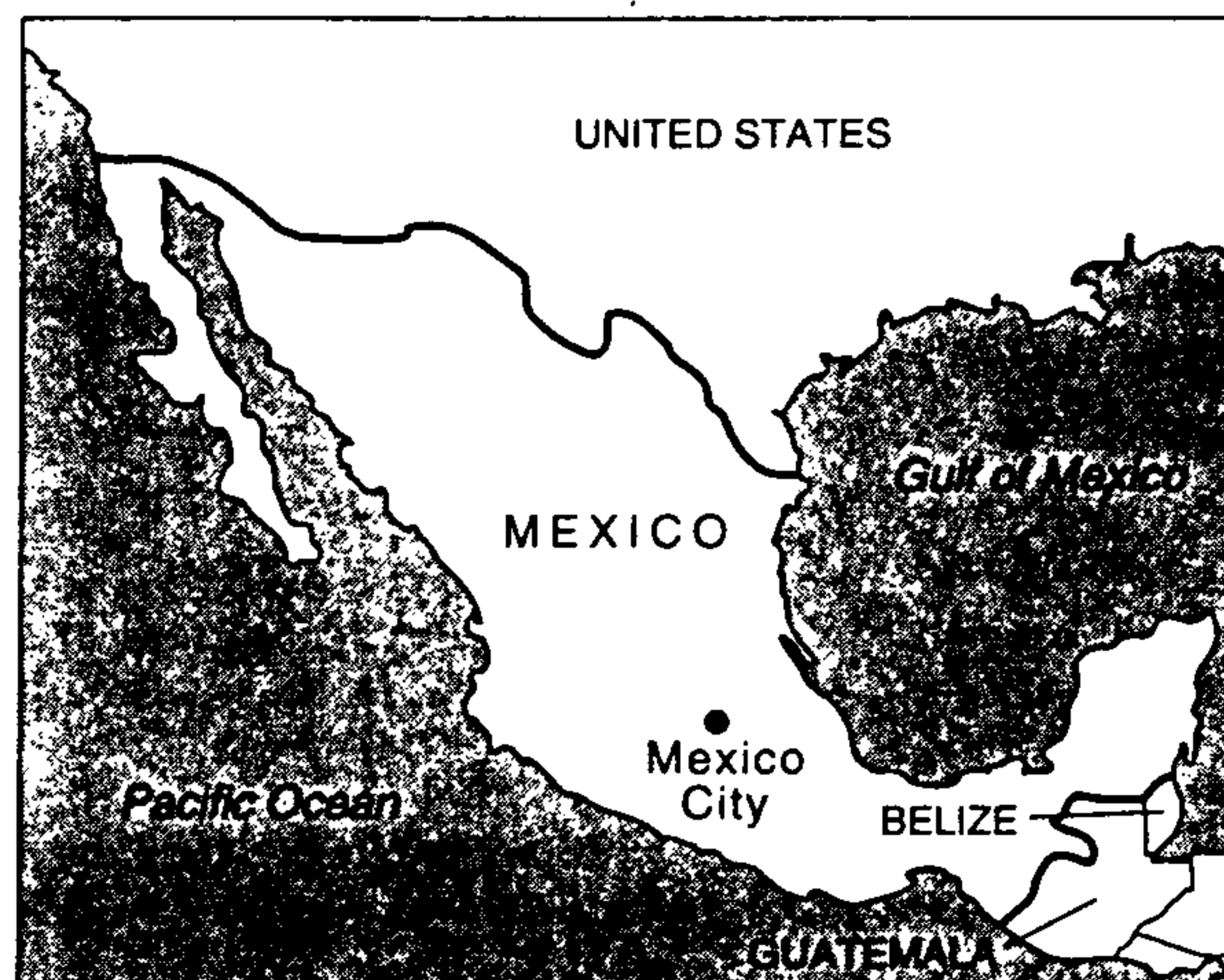
## Страновое исследование

### Экономика Мексики

#### Географические, социальные и экономические характеристики

- Столица — Мехико
- Площадь — 1 973 000 кв.км
- Население — 87,7 млн. человек (1992 г.)
- ВНП на душу населения — 2490 долл (1990 г.)
- Среднегодовой темп роста населения — 2,0% (1980—1990 гг.)
- Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения — минус 0,9% (1980—1990 гг.)
- Доля сельскохозяйственного производства в ВВП — 9% (1990 г.)
- Уровень младенческой смертности (на 1 000 живорожденных) — 47 (1992 г.)
- Ежедневное потребление калорий на душу населения — 3138 (1988 г.)
- Уровень охвата начальным образованием — 100 % (1992 г.)
- Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) — 10% (1985 г.)
- Индекс развития человека — 0,80 (высокий) (1990 г.)

Мексика, территория которой составляет почти 2 млн. кв.км, — третья (после Бразилии и Аргентины) крупнейшая страна Латинской Америки. На севере она граничит с Соединенными Штатами Америки, на юге — с Гватемалой и Белизом. Завоевание Империи ацтеков испанскими конкистадорами в 1519 г. положило начало трехсотлетней истории колониального рабства Мексики. Испанцы оказали сильное влияние на язык, религию, экономику и политику страны. Разразившаяся в начале XIX в. Война за независимость привела к хаосу и разрушениям. Именно в этот период Мексика утратила половину своей территории, захваченную Соединенными Штатами. Идеи национализма, распространенные с давних времен среди населения, получили мощный импульс в



ходе революции в начале XX в. Ее лидеры боролись за проведение земельной реформы, национализацию компаний, находившихся в собственности Соединенных Штатов, и достижение социальной справедливости.

Подобно Бразилии, Мексика относится к новым индустриальным странам с богатыми природными ресурсами и значительным экономическим потенциалом. По масштабам экономики она занимает пятнадцатое место в мире и является четвертым крупнейшим нефтеэкспортером. Мексика располагает мощной промышленной базой, продуктивными сельскохозяйственными угодьями и огромным потенциальным рынком в США для товаров национального экспорта. Однако перед Мексикой стоят те же проблемы, что и перед Бразилией: высокие темпы роста населения, массовая нищета, крайнее неравенство в доходах, высокая безработица (особенно в городах) и огромный внешний долг.

В силу благоприятно сложившейся для страны конъюнктуры экономика переживала бурное развитие во время Второй мировой войны и в 40-е гг. Развитие национальной промышленности в этот период также стимулировалось возросшим внутренним спросом, формировавшимся государством в процессе осуществления стратегии импортзамещения и введения контроля над импортом. Соединенные Штаты Америки были в прошлом и являются до настоящего времени крупнейшим торговым партнером Мексики. В течение первых трех послевоенных деся-



тилетий экономика получала импульсы роста в основном от развития промышленности северного соседа. Столь бурное экономическое развитие требовало адекватного финансирования, что обеспечивалось наращиванием сельскохозяйственного экспорта. К 1974 г. Мексика превратилась в индустриальную державу. Доля промышленных товаров в экспорте составила 50%, а продукции сельского хозяйства снизилась до 39%. Однако в конце 70—начале 80-х гг., после обнаружения крупных запасов нефти и природного газа, а также второго нефтяного шока, появилась возможность финансировать развитие национальной промышленности за счет возросших нефтяных доходов. Чрезмерные государственные расходы вызвали огромный дефицит государственного бюджета и высокие темпы инфляции. С целью увеличения доходов от экспорта нефти в условиях неэластичного спроса правительство искусственно завышало курс песо. Но подобная политика негативно сказалась на других товарах национального экспорта, спрос на которые являлся эластичным, поскольку они стали менее конкурентоспособными на мировом рынке. К 1980 г. доля нефтяных доходов в экспортной выручке Мексики составляла 75%.

В 1982 г. в стране начался резкий спад производства и разразился финансовый кризис, вызванный целым рядом причин, в числе которых можно отметить возросший дефицит госбюджета, ухудшение торгового баланса, общий экономический спад в промышленно развитых странах, перенасыщенность мирового нефтяного рынка, растущую внешнюю задолженность и истощение валютных резервов. Для сбалансирования экономики проводилась политика жесткого ограничения государственных расходов, а также была осуществлена девальвация песо. С помощью МВФ Мексике удалось урегулировать отношения с 530 кредиторами. Утечка капитала из страны вследствие утраты доверия к национальной валюте — песо — еще более обострила все указанные проблемы.

Начиная с 1982 г. Мексика осуществила несколько программ по реструктуризации

долга зарубежным банкам, что дало ей возможность добиться отсрочки в погашении задолженности и снижения процентных ставок (см. гл. 12, где рассматриваются проблемы дефицита торгового баланса и долгового кризиса). Значительная доля экспортных валютных поступлений пошла на обслуживание долга, хотя в иных условиях могла бы быть использована на цели развития.

Несмотря на высокие темпы роста экономики в 50—60 гг., распределение дохода и богатства было и по-прежнему остается крайне неравномерным. По данным Всемирного банка, на 10% наиболее обеспеченных слоев населения приходится 40,6% национального дохода, в то время как беднейшие 20% получают лишь 2,9%.

Начиная с 1973 г., когда темпы роста населения страны составили 3,4%, мексиканское руководство осуществляет политику ограничения роста населения. В результате предпринятых усилий к 1990 г. удалось снизить этот показатель до 2%. Хотя эту кампанию можно было бы назвать образцовым вариантом осуществления программы планирования семьи, экономическое развитие Мексики по-прежнему будет сдерживаться инерционным характером последствий бума рождаемости, поскольку с течением времени возрастут расходы, связанные с образованием, увеличением занятости и социальным обеспечением подрастающего поколения.

Еще одна важная проблема — высокие темпы урбанизации. Сельские мигранты заполнили города в поисках более высокой оплаты труда в современных секторах производства. В настоящее время в городах проживает более 70% населения страны. По некоторым оценкам, Мехико-сити, население которого в 1992 г. составляло 20 млн. чел., может в недалеком будущем превратиться в крупнейший в мире мегаполис. Правительство Мексики предпринимало усилия по децентрализации промышленности и переносу части производств в сельские районы. Однако эти попытки не увенчались успехом, и крестьяне по-прежнему устремляются в столицу, подстегиваемые иллюзорной надеждой на получение работы. Некоторые преуспевают в этом, но многие устремляются далее на север и пытаются пересечь границу и найти работу в США. Нелегальная эмиграция в США поглощает значи-

тельное количество "избыточного" населения Мексики.

В последние годы руководство страны предприняло активные усилия для структурной перестройки национальной экономики. Осуществление строгой кредитно-денежной и фискальной политики, а также стабилизационной программы позволило снизить темпы инфляции с более чем 150% в 1987 г. до 10% в 1991 г. Рыночно-ориентированные реформы способствовали повышению темпов роста реального ВВП с 2% в 1987 г. до 4% в 1990 г. Постепенно уменьшается зависимость Мексики от экспорта нефти: в 1990 г. ее доля в экспорте составляла лишь 34% по сравнению с 75% в 1982 г.

Правительство пыталось решить финансовые проблемы осуществлением приватизации, предоставлением большей свободы действий предприятиям, находящимся в государственной собственности, прекращением субсидирования нерентабельных предприятий, резким сокращением тарифных ставок. Дефицит госбюджета сократился с 17% ВВП в 1987 г. до 2% в 1991 г. Если в 1982 г. в собственности государства находилось 1155 предприятий, то к концу 1990 г. их оставалось лишь 452. Реальные ставки процента по краткосрочным займам к середине 1991 г. упали до 9%, тогда как годом ранее они составляли 30%.

Мексика стала первым государством, которое в 1989 г. в рамках плана Брейди, инициированного США, добилось сокращения своей задолженности зарубежным коммерческим банкам. Реализация этого плана позволила уменьшить внешний долг со 107 млрд. долл. в 1987 г. до 97 млрд. долл. в 1990 г. Все это укрепило доверие деловых кругов и способствовало возвращению на родину экспатрированного ранее национального капитала. Одной из наиболее значительных акций мексиканского руководства явилось участие в Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА) наряду с Канадой и Соединенными Штатами Америки. Этим шагом правительство Мексики рассчитывает привлечь в нацио-

нальную экономику частных иностранных инвесторов. Ожидалось, что участие в НАФТА может способствовать созданию уже к 1995 г. 600 тыс. новых рабочих мест.

Будущее Мексики зависит от того, в какой степени ей удастся диверсифицировать национальное производство, мобилизовать усилия на выплату огромного внешнего долга, ограничить импорт и удерживать контроль над инфляцией путем осуществления жесткой фискальной и кредитно-денежной политики\*. В то же время правительство должно вести борьбу с бедностью, обеспечивать работой быстро растущую рабочую силу и препятствовать миграции населения из сельских районов в города. Безусловно, это трудная, однако посильная задача.

---

\*Ошибки в осуществлении провозглашенного курса привели к возникновению в стране в середине 90-х гг. острого финансового кризиса, ликвидация последствий которого потребовала огромных усилий со стороны мексиканского правительства, некоторых партнеров по внешнеэкономическим связям и международных финансовых организаций (Прим. ред.)

## Термины и понятия

Ожидаемые доходы  
Стимулируемая миграция  
Неформальный сектор  
Текущая дисконтированная  
стоимость

Миграция из сельской местности  
в города  
Миграционная модель Тодаро  
Субсидии на заработную плату

## Вопросы для обсуждения

1. Почему бурная урбанизация в Третьем мире оказалась более сложной проблемой народонаселения, чем снижение общих темпов его роста в предстоящие два десятилетия? Объясните.
2. Изложите вкратце важнейшие послышки и главные черты миграционной модели Тодаро. Можете ли вы объяснить, в силу каких причин и обстоятельств эта модель приводит к парадоксальному выводу, что государственная политика расширения занятости в городах имеет своим следствием увеличение масштабов городской безработицы?
3. "Серьезные проблемы чрезмерной миграции из сельской местности в города, растущей городской безработицы и неполной занятости в Третьем мире могут быть решены в основном путем восстановления правильного соотношения между экономическими и социальными возможностями города и деревни". Какие аргументы вы можете привести в обоснование цитируемого утверждения? Назовите несколько конкретных примеров государственной политики, способствующей улучшению баланса экономических и социальных возможностей между городом и деревней.
4. В экономике развития долгое время было распространено убеждение о неизбежности конфликта между стремлением к максимизации объемов производства и увеличением занятости в промышленном секторе. Почему эти две цели могут быть совмещены, а не противоречить друг другу? Объясните.
5. Что означает выражение "установить правильные цены"? При каких условиях устранение деформаций цен факторов производства приводит к существенному росту занятости?
6. Неформальный сектор укрепляет свои позиции в городской экономике. Каковы различия между формальным и неформальным секторами? Назовите положительные и отрицательные стороны рынка рабочей силы городского неформального сектора.

## Примечания

1. Robert S. McNamara, "The population problem: Time bomb or myth", *Foreign Affairs* 62 (1984): 1107—1131. Дополнительную информацию по проблеме быстрого роста городского населения см. Bertrand Renaud, *National Urbanization Policy in Developing Countries* (New York: Oxford University Press, 1981). Более оптимистической точки зрения придерживается Jeffrey G. Williamson, "Migration and urbanization", in Hollis B.

- Chenery and T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 1 (Amsterdam: North Holland, 1988), pp. 426—465.
2. United Nations Population Fund, *Population, Resources, and the Environment* (New York: United Nations, 1991), p. 61.
  3. United Nations Economic and Social Council, Population Commission, Twentieth Session, *Concise Report on Monitoring of Population Policies E/CN. 9/338* (New York: United Nations, 1978), pp. 27—28.
  4. Свидетельства об ухудшении ситуации в городской занятости в Латинской Америке и в регионе к югу от Сахары см. в International Labor Organization's *World Labor Reports* for 1988 and 1989 and Dharam Ghai, *Economic Growth, Structural Change and Labour Absorption in Africa, 1960—85*, Discussion Paper No. 1 (Geneva: United Nations Research Institute for Social Development, 1987).
  5. Richard Jolly, "Rural-urban migration: Dimensions, causes, issues and policies", in *Prospects for Employment Opportunities in the Nineteen Seventies* (Cambridge: Cambridge University Press, 1970), p. 4.
  6. Pamela Brigg, *Migration to Urban Areas: A Survey*, World Bank Staff Working Paper, No. 107 (Washington, D.C.: World Bank, 1971), and United Nations, *The Prospects of World Urbanization* (New York: United Nations, 1988).
  7. Henry N. Barnum and Richard H. Sabot, *Migration, Education and Urban Surplus Labor*, OECD Development Center Employment Series Monograph, October 1975 (mimeo).
  8. В результате снижения заработной платы в городах и сужающихся возможностей найти работу в формальном секторе в 80-х гг. темпы миграции из сельской местности в города замедлились, особенно в Латинской Америке и регионах к югу от Сахары, но количественно миграционный поток продолжал увеличиваться.
  9. См: Michael P. Todaro, "A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries", *American Economic Review* 59 (March 1969): 138—148, and John R. Harris and Michael P. Todaro, "Migration, unemployment, and development: A two-sector analysis", *American Economic Review* 60 (March 1970): 126—142.
  10. Впервые этот график был составлен в работе W. Max Corden and Ronald Findlay, "Urban unemployment, intersectoral capital mobility, and development policy", *Economica* 42 (1975): 59—78, а затем воспроизведен и описан в Williamson, "Migration and urbanization", pp. 443—445.
  11. Обратите внимание на то, что  $qq'$  представляет собой кривую, показывающую совокупную заработную плату в городе:  $L_M \times W_M$  — фиксированная величина.
  12. О государственных мерах борьбы различных развивающихся стран по обузданию миграционных потоков из сельской местности в города см: Edgar O. Edwards (ed.), *Employment in Developing Nations* (New York: Ford Foundation, 1974), pp. 1—46; and Gary S. Fields, "Public policy and the labor market in less developing countries," in David P. Newbery and Nicholas Stern (eds.), *The Theory of Taxation for Developing Countries* (New York: Oxford University Press, 1987).

### Рекомендуемая литература

О проблемах урбанизации в развивающихся странах см. обзоры: G.S. Tolley and V. Thomas, *The Economics of Urbanization and Urban Policies in Developing Countries* (Washington, D.C.: World Bank, 1987); Alan Gilbert and Josef Gugler, *Cities, Poverty and Development*, 2nd edition (New York: Oxford University Press, 1992); Helen I. Safa (ed), *Towards a Political Economy of Urbanization in Third World Countries* (Delhi: Oxford University Press, 1982); Pradip K. Ghosh (ed), *Urban Development in the Third World* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1984), and Lester R. Brown and Jodi Jacobson, "Assessing the future of urbanization", in Lester R. Brown et al. (eds.), *State of the World*, 1987 (New York: Norton, 1987).

Наиболее обстоятельные работы по жизненно важной проблеме миграции в развивающихся странах см: Derek Byerlee "Rural-urban migration in Africa: Theory, policy, and research implications, *International Migration Review* 3 (Winter 1974); Pamela Brigg, *Migration to Urban Areas: A Survey*, World Bank Staff Working Paper No. 107 (Washington, D.C.: World Bank, 1971); John R. Harris and Michael P. Todaro, "Migration, unemployment, and development: A two-sector analysis, *American Economic Review* 60 (March 1970); Michael P. Todaro, *Internal Migration in Developing Countries: A Review of Theory, Evidence, Methodology and Research Priorities* (Geneva: International Labor Organization, 1976); Sally Findlay, *Planning for Internal Migration* (Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce, 1977); N. Shrestha, "Institutional policies and migration behavior: A selective review, *World Development* 15 (1987); and Albert Berry, "The labor market and human capital in LDCs", in Norman Gemmill (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), chap. 6.

Проблемы национальной и международной стратегии борьбы с нищетой и безработицей см.: International Labor Organization, *Employment, Growth and Basic Needs: A One-World Problem* (Geneva: ILO, 1976); Lyn Squire, *Employment Policy in Developing Countries: A Survey of Issues and Evidence* (New York: Oxford University Press, 1981); Subbiah Kannappan, *Employment Problems and the Urban Labor Market in Developing Nations* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1983); and Gary S. Fields, "Public policy and the labor market in less developed countries", in David P. Newbery and Nicholas Stern (eds.), *The Theory of Taxation for Developing Countries* (New York: Oxford University Press, 1987).

Работы о неформальном секторе экономики включают: S.U. Sethuraman, *The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment* (Geneva: International Labor Organization, 1981); Deepak Mazumdar, "The urban informal sector", *World Development* 4 (1976); Harry W. Richardson, "The role of the informal sector in developing countries: An overview, *Regional Development Dialogue* (Autumn 1984); and Alejandro Pottes and Richard Schaffler, "Competing perspectives on the Latin American informal sector", *Population and Development Review*, 19 (March 1993).



## ГЛАВА

# 9



## Трансформация аграрного сектора и комплексное развитие сельской местности

*Исход борьбы за устойчивое долговременное развитие будет решаться в аграрном секторе.*

Гуннар Мюрдаль,  
лауреат Нобелевской премии по экономике

*Основное бремя развития и обеспечения занятости ляжет на плечи той части экономики, где сельскохозяйственная деятельность доминирует, т.е. на аграрный сектор.*

Фрэнсис Бланшар,  
Генеральный директор  
Международной организации труда

### Необходимость прогресса в сельском хозяйстве и комплексного развития деревни

Беспрецедентные масштабы миграции в города Африки, Азии и Латинской Америки во многом вызваны экономическим прозябанием их сельских районов, где живет подавляющая часть населения. Более 2,2 млрд. человек, занятых здесь в аграрном секторе, едва сводят концы с концами. В 1993 г. в сельских районах Третьего мира жили более 3 млрд. человек. Согласно расчетам, численность жителей этих районов составит к 2000 г. около 3,4 млрд. В таких азиатских и латиноамериканских странах, как Боливия, Гватемала, Индонезия, Китай, Мьянма, Пакистан, Филиппины, Шри-Ланка и Эквадор, в сельской местности сосредоточено свыше половины всего населения. Во многих африканских странах это соотношение еще выше: в сельских районах живет более 3/4 всего населения. Несмотря на массовую миграцию в города, прирост населения в сельских районах будет обгонять рост городского населения по крайней мере в течение ближайшего десятилетия.

Но еще большей проблемой является то, что более 70% бедняков мира сконцентрировано в сельской местности и занято в основном в натуральном хозяйстве. Главная задача здесь — выжить. Прогресс обходит стороной сотни миллионов людей. Их борьба изо дня в день за выживание, применяемые в ней методы часто кажутся нерациональными запад-

ным экономистам, не имеющим реального представления о зыбкости деревенского существования и связанных с ним рисках. Переход к устойчивому развитию и придание ему самоподдерживающегося характера необходимо начинать с сельской местности, с аграрного сектора. В основе широкого распространения бедности, растущего неравенства, быстрого роста населения и безработицы лежат стагнация и даже снижение экономической активности в сельских районах.

Традиционно сельскому хозяйству отводят пассивную, вспомогательную роль в экономическом развитии. Исходя из опыта западных стран, необходимыми условиями экономического развития считали быструю перестройку аграрной структуры хозяйства в преимущественно индустриальную с развитым сектором услуг. Все стратегии экономического развития ставили в качестве главной задачи рост промышленности, которую рассматривали как "локомотив" всей экономики, а сельскому хозяйству отводилась роль поставщика дешевого продовольствия и рабочей силы. Двусекторная модель Льюиса, рассмотренная в гл. 3, служит классическим примером теории развития с чрезмерной ориентацией на быстрое расширение индустриального сектора экономики за счет привлечения из сельского хозяйства дешевого продовольствия и избыточной рабочей силы.

В настоящее время экономисты относятся с большей осторожностью к идее быстрой индустриализации. Зреет понимание, что представление о пассивной, вспомогательной роли аграрного сектора в развитии не отвечает реальности. В любой стратегии он должен рассматриваться как ведущий и динамичный компонент, во всяком случае в подавляющем большинстве стран современного Третьего мира.

Стратегия экономического развития, ориентированная на сельское хозяйство и рост занятости, должна включать, как минимум, три основных элемента: 1) ускорение роста производства, в первую очередь за счет мер по повышению производительности мелких ферм в результате совершенствования технологий, институциональных структур и ценовой политики; 2) повышение внутреннего спроса на сельскохозяйственную продукцию путем ориентации стратегии развития городов на рост занятости; 3) диверсификацию трудоемких производств в неаграрном секторе сельской местности, обслуживающих деревенское население и опирающихся на него<sup>1</sup>. Поэтому в 1970-х—1980-х годах произошел примечательный сдвиг в понимании процесса развития: ныне многие исследователи считают сельское хозяйство и стратегию комплексного развития сельской местности ключевым звеном развития.

Без интегрированного подхода к развитию сельских районов промышленный рост будет заторможен или, если все же будет продолжаться, приведет к возникновению тяжелых внутренних диспропорций в экономике, дальнейшему распространению бедности, неравенства и безработицы.

В контексте общего процесса развития необходимо выяснить пять вопросов в стратегии развития сельского хозяйства и комплексного развития деревни:

1. Каким образом можно существенно увеличить объем продукции сельского хозяйства в расчете на душу населения, чтобы при этом непосредственную выгоду получали мелкие фермеры и работающие безземельные крестьяне, а в растущие города поставлялось достаточное количество продовольствия?
2. С помощью каких методов возможно превращение низкопродуктивных фермерских хозяйств в высокоэффективные товарные предприятия?
3. Является ли сопротивление традиционных семейных ферм и сельскохозяйственных рабочих переменам проявлением нерационального упрямства или же оно обосновано окружающей их экономической реальностью?
4. Достаточно ли экономических и ценовых стимулов для равномерного распределения прироста продукции среди всех сельскохозяйственных производителей или необходимо их дополнение институциональными и структурными переменами?

5. Достаточно ли повышения эффективности сельскохозяйственного производства для улучшения условий жизни деревни или необходимо также обеспечить рост занятости в неаграрном секторе, совершенствовать системы образования, медицинского обслуживания и т.п.? Иначе, что означает понятие комплексного развития сельской местности (деревни)?

Изложение этой главы начнем с краткого описания периодов роста и стагнации сельского хозяйства за последние четыре десятилетия. Затем рассмотрим основные характеристики аграрных систем Азии, Африки и Латинской Америки, и на основании проведенного анализа выявим важнейшие совпадающие и отличающиеся черты. За исследованием (полу-) натурального фермерского хозяйства в Третьем мире последует описание стадий его трансформации в товарное. Анализ базируется как на экономических критериях, так и на учете социальных, институциональных и структурных факторов, необходимых для модернизации мелкого фермерского хозяйства. Заканчивается изложение раскрытием понятия "комплексное развитие сельской местности (деревни)", анализом различных мер, направленных на повышение уровня жизни деревенских жителей в странах Третьего мира.

## Стагнация и рост сельского хозяйства в 1950—1990 гг.

За последние несколько десятилетий во многих развивающихся странах зафиксированы высокие темпы роста ВВП. Наибольший вклад в этот процесс внесли обрабатывающая промышленность и торговля, где среднегодовые темпы роста часто достигали 10%. Иная ситуация сложилась в сельском хозяйстве: темпы роста в нем были намного ниже, что привело к значительному снижению доли аграрного сектора в ВВП, хотя здесь занято большинство населения (см. табл. 9.1).

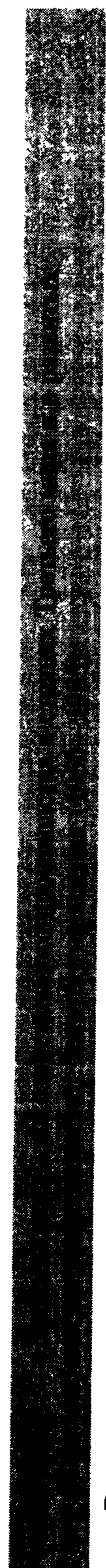
**ТАБЛИЦА 9.1. Доля сельского хозяйства в общей численности занятых и объеме ВВП (1990), %**

| Регионы                        | Занятость | ВВП |
|--------------------------------|-----------|-----|
| Африка                         | 68        | 32  |
| Восточная Азия (включая Китай) | 62        | 26  |
| Латинская Америка              | 29        | 12  |
| Южная Азия                     | 64        | 33  |

Источники: World Bank, *World Development Report*, 1992; Development and the Environment (New York: Oxford University Press, 1992), annex tab.3; UNDP, *Human Development Report* 1992 (New York: Oxford University Press, 1992), tab.16.

Эта тенденция разительно отличается от аналогичной ситуации в индустриальных странах, где на ранних стадиях развития вклад аграрного сектора в экономический рост как минимум соответствовал его доле в численности рабочей силы. Вдвое меньший вклад аграрного сектора в ВВП в развивающихся странах по сравнению с его долей в численности рабочей силы объясняется более низкой производительностью сельскохозяйственного труда. Данные табл. 9.1 и особенно содержание гл. 5, где показаны районы концентрации абсолютной нищеты, наглядно убеждают, что для подъема уровня жизни в деревне недостаточно одной максимизации темпов роста ВВП: необходима адресная борьба с бедностью путем ускоренного развития аграрного сектора. К сожалению, практика последних четырех десятилетий дает лишь слабую надежду на реализацию подобной политики (см. табл. 9.2 и рис. 9.1).





| Регионы                      | Продовольствие, % |           |           |           |                | Вся продукция сельского хозяйства, % |           |           |                |           |           |           |
|------------------------------|-------------------|-----------|-----------|-----------|----------------|--------------------------------------|-----------|-----------|----------------|-----------|-----------|-----------|
|                              | 1948/1952-1960    | 1960-1970 | 1970-1980 | 1980-1985 | 1948/1952-1960 | 1960-1970                            | 1970-1980 | 1980-1985 | 1948/1952-1960 | 1960-1970 | 1970-1980 | 1980-1985 |
| Латинская Америка            | 0,4               | 0,6       | 0,9       | 0,3       | 0,2            | 0,0                                  | 0,7       | 0,4       | 0,2            | 0,0       | 0,7       | 0,4       |
| Дальний Восток (без Японии)  | 0,8               | 0,3       | 0,7       | 1,2       | 0,7            | 0,3                                  | 0,6       | 1,1       | 0,7            | 0,3       | 0,6       | 1,1       |
| Ближний Восток (без Израиля) | 0,7               | 0,0       | 0,7       | 0,2       | 0,8            | 0,0                                  | 0,4       | 0,1       | 0,8            | 0,0       | 0,4       | 0,1       |
| Африка (без ЮАР)             | 0,0               | -0,7      | -1,2      | -0,4      | 0,3            | -0,5                                 | -1,4      | -0,3      | 0,3            | -0,5      | -1,4      | -0,3      |
| Все развивающиеся страны     | 0,6               | 0,1       | 0,5       | 0,3       | 0,6            | 0,0                                  | 0,8       | 0,5       | 0,6            | 0,0       | 0,8       | 0,5       |
| Развитые страны              | 1,1               | 0,9       | 1,3       | 1,5       | 1,0            | 0,6                                  | 1,2       | 1,3       | 1,0            | 0,6       | 1,2       | 1,3       |

Источники: Keith Griffin, "Agrarian policy: The political and economic context", *World Development* 1 (November 1973):3; UNCTAD, *Annual Report*, 1981, suppl. tab.6.5A; International Institute for Environment and Development, *World Resources, 1987* (New York, Basic Books, 1987), tabs.4.1-4.3; Population Reference Bureau, *1987 World Population Data Sheet* (Washington, D.C., Population Reference Bureau, 1987).

На протяжении двух десятилетий, до 1970 г. рост производства продовольствия на душу населения и всей сельскохозяйственной продукции (наряду с продовольствием это такие сырьевые товары, как хлопок, сизаль, шерсть, каучук) в Третьем мире не достигал и 1%. Более того, как показывают данные табл. 9.2, в 1960-х годах темпы роста были еще ниже, чем в 1950-х. Во многих развивающихся странах аграрный сектор стагнировал. В конце 60-х годов производство продовольствия на душу населения во многих странах или осталось на прежнем уровне, или едва-едва увеличилось по сравнению с началом десятилетия. В 70-х годах ситуация несколько улучшилась в результате повышения внимания к аграрному сектору, что позволило на протяжении десятилетия обеспечить среднегодовой прирост потребления продовольствия на душу населения в 0,5%, т.е. темпами, близкими к уровню 1950-х годов. К сожалению, в 80-х годах темпы роста вновь замедлились за исключением Дальнего Востока, где расположены такие крупные страны, как Индия, Пакистан, Таиланд и Филиппины. Но и здесь суровая засуха 1987 г. привела к резкому снижению урожайности и вызвала голод. В развитых странах душевое производство продовольствия увеличивалось намного быстрее, главным образом из-за медленного роста населения.

Эти общие тенденции были характерны для всех регионов Третьего мира (см. табл. 9.2 и рис. 9.1). Так, некоторому росту производства продовольствия на душу населения в Латинской Америке, особенно в 70-е годы и в 80-е годы, предшествовала стагнация всего производства аграрного сектора в 60-х годах. Еще более удручающая картина в сельском хозяйстве Африки, где производство продовольствия в расчете на одного жителя снижалось и в 1970-х и в 1980-х годах (см. рис. 9.1). Хотя потребление продовольствия на душу населения могло быть несколько большим, чем его производство, в результате добавления импорта, нет сомнений, что пищевой рацион среднего африканца за этот период ухудшился. Поскольку продовольствие — важнейшая составляющая уровня жизни в Африке, резкое снижение его производства и потребления означает, что за два последних десятилетия регион еще больше отстал в развитии. Причины подобного положения многообразны: недостаточное и неправильное использование нововведений, обработка малопригодных и подверженных разрушению земель, безоглядное сведение лесов, гражданские войны, деформированная (снижающая стимулы) ценовая и рыночная политика. И все это на фоне самого высокого темпа роста населения в мире. Кризисную ситуацию в Африке и в странах к югу от Сахары рассмотрим подробнее в гл. 18, посвященной ключевым проблемам развития 1990-х годов.

Ситуация в сельском хозяйстве в Азии складывалась по-разному. На Ближнем Востоке темпы роста снизились по сравнению с периодом до начала 1960-х годов. В 60-х годах



Рис 9.1. Индекс производства продовольствия на душу населения в развивающихся регионах, 1970—1990

Источники: World Resources Institute, *World Resources, 1992—93* (New York: Oxford University Press, 1992), p. 96.

производство продовольствия на душу населения и всего аграрного сектора находилось в состоянии застоя, тогда как в следующем десятилетии увеличение валового производства продовольствия было достаточным, чтобы обеспечить его небольшой рост в расчете на одного потребителя. Но в 80-х годах темпы производства продовольствия на Ближнем Востоке не смогли превзойти темпы роста населения. И лишь регион Дальнего Востока сумел на протяжении обоих десятилетий устойчиво увеличивать производство продовольствия на душу населения. Но жестокая засуха 1987 г. в Индии показала высокую степень уязвимости производства продовольствия от воздействия внешних факторов.

Несмотря на впечатляющие темпы роста ВВП в Третьем мире на протяжении 35 лет, прогресс в аграрном секторе был незначительным, а в некоторых регионах отмечено ухудшение ситуации. Поскольку источником жизни для большинства населения развивающихся стран является сельское хозяйство, данные табл. 9.2 и рис. 9.1 подтверждают выводы гл. 5. Масштабы нищеты в Третьем мире несколько сократились лишь в Азии и Латинской Америке, в то время как в Африке непрерывно расширялись. Это становится особенно очевидным, если за средними показателями производства и потребления на душу населения видеть неравномерный и несправедливый характер его распределения. Подобным же образом данные о размере ВВП на душу населения скрывают масштабы абсолютного обнищания.

Особенно тяжелая ситуация сложилась в Африке в странах к югу от Сахары. Международная продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) неоднократно высказывала опасения в связи с катастрофической нехваткой продовольствия в нынешнем десятилетии. В большинстве африканских стран средняя калорийность пищевого рациона опустилась ниже минимально допустимой нормы. По оценке этой организации, более 225 млн. человек из 660-миллионного населения Африки страдают от недоедания. Жестокий голод 1973—1974 гг. унес жизни сотен тысяч людей и подорвал здоровье еще большего количества вследствие постоянного недоедания в странах пояса Сахеля начиная от Кабо Верде вблизи побережья Сенегала на западе, через весь континент до Эфиопии. В отличие от него продовольственные кризисы 1982—1984, 1987—1988 и 1991—1992 гг. охватили более обширный регион, поставив уже 22 страны перед угрозой жестокого голода: в дополнение к поясу Сахеля пострадали Замбия, Танзания, Малави, Уганда, Ботсвана, Мозамбик, Зимбабве и Ангола.

Главная причина плачевного состояния сельского хозяйства в Третьем мире — недостаточное внимание к нему в политике развития. Его недооценка и предпочтение инвестициям в промышленность являются в свою очередь следствием неправильной ориентации на быструю индустриализацию посредством импортзамещения и завышения обменного курса национальной валюты (см. гл. 14), т.е. политики и стратегии, доминирующих в послевоенный период. Так, в 1950-х и в течение всего периода 1960-х годов 18 развивающихся стран, отобранных для проведения исследования, направляли в аграрный сектор всего 12% общего объема инвестиций, хотя его доля в ВВП достигла почти 30%, а в занятости — свыше 60%<sup>2</sup>. В гл. 8 было показано, что следствием подобного пренебрежения аграрным сектором и упора на развитие городских районов стала массовая миграция сельского населения в перенаселенные города.

Этот плачевный опыт и пришедшее понимание, что будущее в значительной степени зависит от состояния дел в сельском хозяйстве, привели к существенным изменениям в теории и политике развития. Суть начавшихся в конце 1970-х годов и продолжающихся в 1990-х годах изменений состоит в отказе от односторонней ориентации на быструю индустриализацию.

стриализацию и в более реальной оценке исключительной важности сельского хозяйства и комплексного развития деревни для прогресса страны. Первым шагом в этом направлении должно стать уяснение природы аграрных систем в различных регионах Третьего мира, особенно экономических проблем трансформации полу- и натуральных хозяйств в товарные.

## Структура аграрных систем Третьего мира

### Два типа сельского хозяйства

Стоящие перед сельским хозяйством наиболее бедных стран задачи неимоверно сложны. Даже краткое их сопоставление с проблемами сельского хозяйства развитых стран показывает масштабы трудностей. Мировое сельское хозяйство состоит из двух весьма различающихся частей: 1) высокоэффективного сельского хозяйства развитых стран, где огромный производственный потенциал и высокий уровень продукции в расчете на одного занятого позволяют очень небольшому числу фермеров кормить всю страну, и 2) неэффективного, с низкой производительностью труда сельского хозяйства развивающихся стран, зачастую едва способного прокормить сельское население по минимально приемлемым нормам, не говоря уже о бурно растущих городах<sup>3</sup>.

Пропась между двумя типами сельского хозяйства огромна, о чем свидетельствуют различия в производительности труда (табл. 9.3).

В 1960 г. 115 млн. сельского населения в развитых странах произвели продукцию стоимостью в 78 млрд. долл., т.е. 680 долл. на одного занятого.

|  | 1960 |     | 1980 |      | 2000 |      |
|--|------|-----|------|------|------|------|
|  | БРС  | МРС | БРС  | МРС  | БРС  | МРС  |
| Сельское население, млн.   | 115  | 850 | 75   | 1230 | 50   | 1480 |
| Продукция сельского хозяйства, млрд. долл.                         | 78   | 43  | 125  | 77   | 186  | 135  |
| Продукция сельского хозяйства в расчете на одного работника, долл. | 680  | 52  | 1660 | 63   | 3720 | 91   |

Источники: Данные заимствованы у Raanan Weitz, *From Peasant to Farmer: A Revolutionary Strategy for Development* (New York: Columbia University Press, 1971). Copyright © 1971 by the Twentieth Century Fund. Used by permission.

Соответствующий показатель в развивающихся странах составил лишь 52 долл., т.е. был в 13 раз меньше. Прогноз тенденций на 2000 г. показывает, что пропасть в уровнях производительности еще более углубится, и соотношение станет 40:1. Другое проявление этой пропасти — урожайность (табл. 9.4).

Средняя урожайность в Японии и США составляет соответственно 725 и 600% по сравнению с Нигерией и 263 и 218% — с Бангладеш и Мексикой.

ТАБЛИЦА 9.4. Урожайность в некоторых развитых и развивающихся странах (1985)

| Страна    | Средняя урожайность<br>зерновых, т/га | Население, млн. |
|-----------|---------------------------------------|-----------------|
| Япония    | 5,8                                   | 122             |
| США       | 4,8                                   | 241             |
| Бангладеш | 2,2                                   | 104             |
| Мексика   | 2,1                                   | 82              |
| Бразилия  | 1,8                                   | 143             |
| Индия     | 1,6                                   | 785             |
| Пакистан  | 1,6                                   | 102             |
| Нигерия   | 0,8                                   | 105             |

Источники: Edvard C. Wolf, "Rising agricultural productivity", in Worldwatch Institute, *State of the World, 1987* (New York: Norton, 1987), tab.8.2.

Начиная с середины XVIII в. объемы сельскохозяйственного производства в развитых странах постоянно увеличиваются под воздействием прогресса в технологиях и биологической науке, обеспечивающего рост производительности труда и урожайности. Темпы роста ускорились после Первой и, особенно, Второй мировых войн. Ныне здесь все меньшее число фермеров производят все больше продовольствия. Наиболее сильно эта тенденция проявилась в США: в 1987 г. в аграрном секторе было занято всего 2% рабочей силы, тогда как в начале XIX в. — свыше 70%. В 1820 г. товарная продукция американского фермера к своему собственному потреблению составляла 4:1, а сто лет спустя — в 1920 г. этот показатель удвоился, и фермер мог прокормить уже 8 человек. Следующее удвоение произошло всего за 32 года, а затем еще раз — всего за 12 лет. В 1987 г. один фермер обеспечивал продовольствием почти 80 человек, причем за весь рассматриваемый период средние доходы фермеров Северной Америки неуклонно увеличивались<sup>4</sup>.

Совершенно иная картина в сельском хозяйстве стран Третьего мира: во многих из них методы обработки земли изменяются крайне медленно. Далее будет показано, что технологический застой во многом обусловлен спецификой крестьянского хозяйства, где очень высоки риски и неуверенность в результате. Быстрый рост населения вызывает все большую нагрузку на имеющиеся ресурсы, усугубляя тем самым и без того сложные проблемы. В регионах с дефицитом пригодных к обработке земель (прежде всего в Южной и Юго-Восточной Азии, во многих районах Латинской Америки и Африки) увеличивается количество едоков в расчете на единицу обрабатываемой площади. При неизменных технологиях и традиционных средствах производства (простые орудия труда, животная тяловая сила, низкокачественный семенной фонд и т.п.), как это следует из закона убывающей доходности, увеличение количества рабочей силы в расчете на единицу обрабатываемой земли ведет к снижению ее предельной (и средней) производительности. Следствием данного процесса становится постоянное падение жизненного уровня сельского населения.

Для устранения угрозы массового голода и повышения жизненного уровня населения сельских местностей необходимо как быстрое увеличение объемов производства, так и

повышение производительности труда и урожайности во всех регионах Третьего мира. Перед большинством развивающихся стран стоит задача повысить степень продовольственного самообеспечения; некоторые из них (при наличии условий) могут опираться на непродовольственный экспорт, используя валютную выручку на приобретение за рубежом необходимого количества продовольственных товаров. Что касается обремененных крупными долгами стран с неконкурентоспособным экспортным сектором, то единственным путем ослабления их зависимости от зарубежных поставок продовольствия (прежде всего из Северной Америки) может стать радикальное экономическое, институциональное и структурное реформирование их аграрных систем.

## **Крестьянское хозяйство в Латинской Америке, Азии и Африке**

В ходе исторического развития огромные земельные массивы во многих развивающихся странах оказались сконцентрированными в руках немногочисленного класса крупных землевладельцев. Эта тенденция проявилась с особой силой в Латинской Америке и в некоторых частях Азиатского субконтинента; в Африке, с ее специфичными традициями и наличием сравнительно больших неиспользуемых земельных площадей, картина несколько иная. Однако по критерию эффективности сельского хозяйства различия между тремя регионами несущественны.

В большинстве этих стран основу сельскохозяйственного производства составляют семейные фермы. Раанан Вейтц пишет по этому поводу:

Для огромного числа фермерских семей, составляющих главную рабочую силу аграрного сектора, сельское хозяйство — не только занятие и источник дохода, но и образ жизни. Это особенно видно в традиционных обществах, где фермер прочно привязан к своему наделу и проводит долгие изнурительные часы в его обработке. Любые изменения в методах ведения фермерского хозяйства неизбежно меняли образ жизни фермера. Поэтому биологические и технологические инновации следует адаптировать не только к экономическим и природным условиям, но, в еще большей мере, к способностям, ценностным установкам и поведенческим характеристикам производителей, чтобы они понимали суть предложенных изменений, были готовы к их восприятию и реализации<sup>5</sup>.

Таким образом, несмотря на различия между аграрными системами Азии, Латинской Америки и Африки, а также между отдельными странами, можно сделать некоторые обобщения и провести сравнения. Прежде всего отметим, что аграрные системы во многих частях Азии и Латинской Америки имеют больше схожих структурных и институциональных характеристик, чем различий; экономическое поведение полу- и натуральных хозяйств всех трех регионов однотипно.

### ***Латинская Америка и Азия: сходство и различия***

Хотя исторический путь и культура Латинской Америки и Азии различны, жизнь крестьян во многих регионах имеет общие черты. Фрэнсис Фоланд описывает их так:

И латиноамериканский и азиатский крестьянин — сельский труженик, главная забота которого — выжить. Борьба за выживание становится его образом жизни. Он стремится обеспечить минимальные потребности своей семьи возделыванием недостаточного для этих целей клочка земли, который ему принадлежит, но чаще взят в аренду, отдан в залог крупному землевладель-

цу или ростовщику. Нередко он работает на товарной ферме за мизерное вознаграждение. Он не имеет возможности рассчитывать на выгоды, которые может принести хорошая погода или рыночная конъюнктура. Чаще этот крестьянин в долгах, чем с прибылями. Нехватка финансовых средств вынуждает его отдавать предпочтение рабочей силе человека или животных, а не механическим орудиям, натуральным, а не минеральным удобрениям, традиционным культурам и посевному материалу, а не новым методам и качественным семенам.

Отсутствуют эффективная политика социальной поддержки, страхования по безработице и законы о минимальной оплате труда, которые могли бы в какой-то мере облегчить тяжелое положение крестьянина. Каждое его решение и действие напрямую вызвано борьбой за физическое выживание. В странах с преобладанием сельского населения доминируют культуры, составляющие основу пищевого рациона крестьянской семьи: кукуруза — в Мексике, рис — в Индонезии, маниока — в Бразилии, соевые бобы — в Китае. Наиболее типичный пример крестьянского хозяйства дает Индия, где 75% посевных площадей отведены под такие продовольственные культуры, как рис, пшеница, просо, ячмень и чечевица. В случае неурожая, как это было в штате Махараштра в 1972 г., крестьянину приходилось отдавать буйвола за связку бананов<sup>6</sup>.

Хотя каждодневная борьба за выживание пронизывает все стороны жизни и определяет поведение крестьянина в Латинской Америке и Азии (как и в Африке с ее существенно отличающейся аграрной структурой и институциональным устройством), причины плачевного положения сельского населения в этих регионах различны. В Латинской Америке в основе бедственного положения крестьян лежит разделение хозяйств на крупные (*латифундии*) и крошечные (*минифундии*) наделы, в Азии — преобладание обособленных карликовых участков земли в условиях перенаселения.

### ***Система латифундий-минифундий и недоиспользование ресурсов в Латинской Америке***

Как в Азии и Африке, аграрные структуры Латинской Америки являются не только частью производственной системы, но и определяющими факторами экономической, социальной и политической жизни в деревне.

Господствующая с колониальных времен аграрная структура в Латинской Америке, которая во многом определяла социальную организацию общества, представляет собой дуалистическую систему *латифундий—минифундий*<sup>7</sup>. **Латифундии** — огромные земельные владения, к которым относятся хозяйства с более чем 12 работниками. **Минифундии** — крошечные наделы, не способные обеспечить занятость одной семьи (два работника) при сложившихся в данном регионе или стране средних уровнях доходов, применяемых в производстве технологиях и капитале, рыночных условиях.

По данным ФАО, 1,3% общего числа землевладельцев принадлежит 71,6% всей площади пахотных земель. Кроме трех стран (Мексика, Боливия и Куба), проводивших за последние 60 лет радикальные аграрные реформы, в Южной Америке сложилась однотипная аграрная система, в которой небольшое количество лендлордов контролируют большую часть земельных угодий, а огромные массы крестьян ведут борьбу за выживание на крошечных земельных участках.

В табл. 9.5 показана картина вопиющей несправедливости в распределении земельных площадей в семи латиноамериканских странах.

Ни в одной стране минифундии не занимают более чем 17% сельскохозяйственных угодий, хотя их доля в общем количестве хозяйств достигает 90%. Наиболее распространены минифундии в странах с высокой плотностью коренного населения — Гватемале, Перу и Эквадоре. Доля же латифундий в общей численности хозяйств нигде не достигает и 7%, но они занимают до 82% сельскохозяйственных площадей. Средний размер аргентинской латифундии в 270 раз превышает площадь средней минифундии в Гватемале, иногда разница в размерах между двумя типами хозяйств достигает 1732 раз.

ТАБЛИЦА 9.5. Минифундии и латифундии в аграрной системе некоторых стран Латинской Америки, %

| Страна    | Минифундии            |            | Латифундии            |            |
|-----------|-----------------------|------------|-----------------------|------------|
|           | Доля                  | Занимаемая | Доля                  | Занимаемая |
|           | в количестве хозяйств | площадь    | в количестве хозяйств | площадь    |
| Аргентина | 43,2                  | 3,4        | 0,8                   | 36,9       |
| Бразилия  | 22,5                  | 0,5        | 4,7                   | 59,5       |
| Гватемала | 88,4                  | 14,3       | 0,1                   | 40,8       |
| Колумбия  | 64,0                  | 4,9        | 1,3                   | 49,5       |
| Чили      | 36,9                  | 0,2        | 6,9                   | 81,3       |
| Перу      | 88,0                  | 7,4        | 1,1                   | 82,4       |
| Эквадор   | 89,9                  | 16,6       | 0,4                   | 45,1       |

Источник: Celso Furtado, *Economic Development in Latin America* (New York: Cambridge University Press, 1970), p. 54.

Аграрная система Латинской Америки, кроме латифундий и минифундий, представлена также **семейными и средними по размерам фермами**, на долю которых приходится существенная часть всего объема сельскохозяйственной продукции. Семейная ферма обеспечивает работой от двух до четырех человек (минифундия — до двух работников), а на средней по размерам ферме, известной также под названием "**многосемейная ферма**", заняты от четырех до 12 человек (хозяйства с большим количеством занятых относят уже к латифундиям).

Данные табл. 9.6 показывают, что в Аргентине, Бразилии и Колумбии семейные и средние хозяйства производят свыше 60% всего объема сельскохозяйственной продукции и примерно такова же их доля в общей численности рабочей силы.

Наконец, на рис. 9.2 с использованием методологии кривой Лоренца показано, насколько выше степень неравномерности в распределении земли в Латинской Америке по сравнению с Южной Азией<sup>8</sup>.



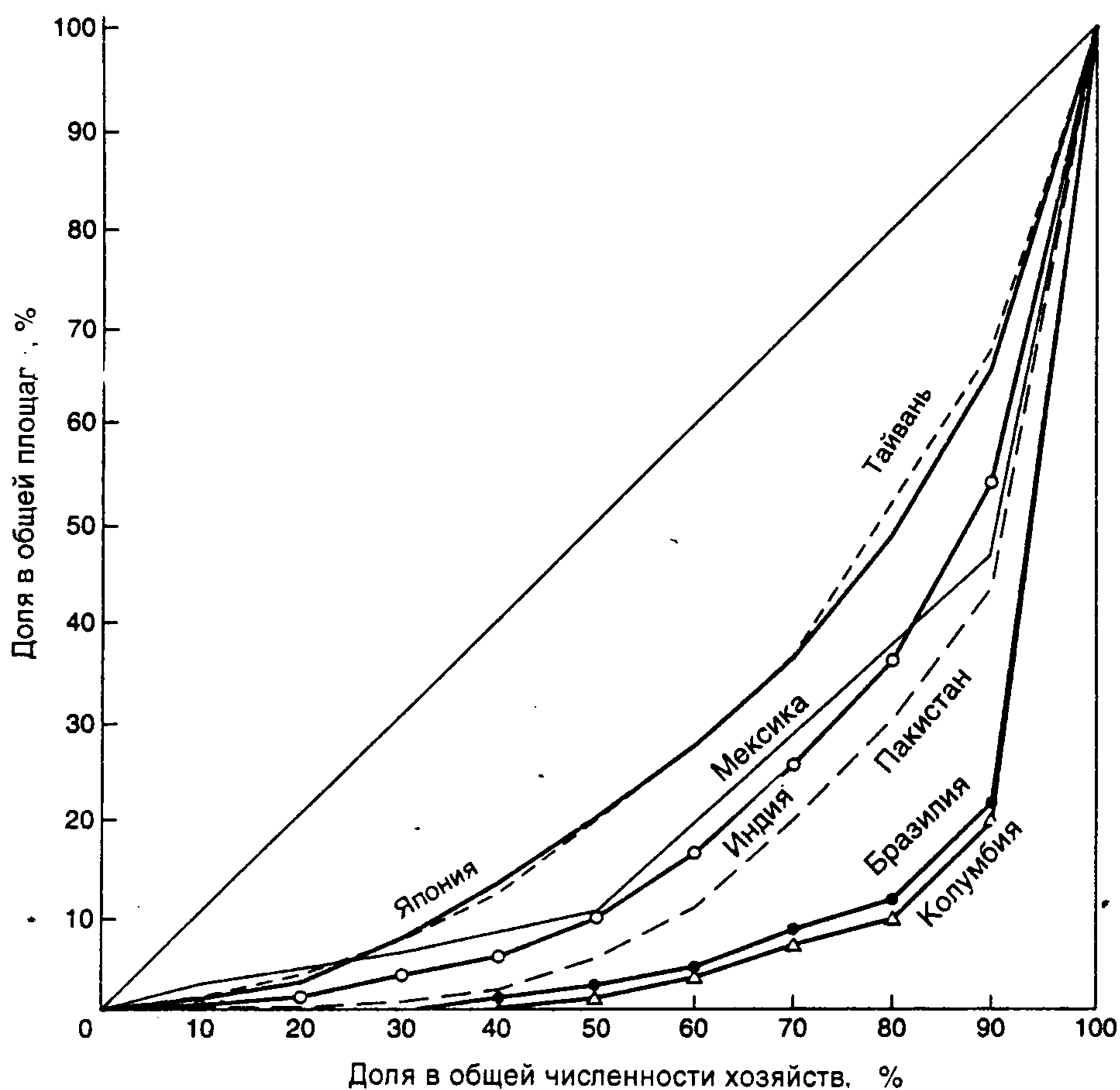


Рис. 9.2. Кривые Лоренца распределения сельскохозяйственных земель между функционирующими хозяйствами

Источники: Bruce F. Johnston and Peter Kilby, *Agriculture and Structural Transformation: Economic Strategies in Late-developing Countries* (London: Oxford University Press, 1975), tab. 1.2. Used by permission.

Экономические и социальные последствия чрезмерной концентрации земли в руках немногочисленных лендлордов усугубляются ее менее эффективным использованием в Латинской Америке по сравнению с другими видами хозяйств. Среди экономистов распространены убеждения о более высокой эффективности крупных ферм (фирм) в результате использования эффекта масштабов производства и возможности в связи с этим снизить его издержки. Эффективное использование в сельском хозяйстве крупногабаритной техники (тракторов, комбайнов и т. п.) возможно лишь на обширных земельных массивах. На мелких наделах отдача от такой техники резко снижается. Недавние исследования во многих странах Третьего мира дают убедительные доказательства более высокой эффективности производства большинства сельскохозяйственных культур небольшими фермами: издержки производства оказываются меньше, чем в крупных хозяйствах<sup>9</sup>. Так, *минифундии* в Аргентине, Бразилии и Чили производят по сравнению с *латифундиями* в два

раза больше продукции в расчете на 1 га обрабатываемой площади и в 10 раз — на 1 га всех сельхозугодий<sup>10</sup>. Эти данные не вступают в противоречие с положением, согласно которому производственные затраты крупных хозяйств в развитых странах ниже, чем у небольших семейных ферм. Причина видимого несоответствия — в неэффективном использовании производственных ресурсов, особенно *латифундиями*, в Латинской Америке. **Урожайность** обрабатываемых *латифундиями* земель в Аргентине, Бразилии, Гватемале, Колумбии и Чили намного уступает не только *минифундиям*, но и средним по размерам семейным фермам<sup>11</sup>. Кроме того, оказалось, что бразильские латифундии, чья площадь превышает земли семейных ферм в 31,6 раза, инвестируют в хозяйство всего в 11 раз больше. Значительная часть пригодных к обработке земель в *латифундиях* не используется productively. Поэтому производительность семейных ферм в два раза выше, чем *латифундий*, а стоимость единицы продукции соответственно в два раза ниже. Обратная зависимость между производительностью и размерами ферм приводит к выводу, что перераспределение неиспользуемых земель в пользу семейных ферм привело бы к увеличению объема сельскохозяйственной продукции и повышению производительности аграрного сектора.

**ТАБЛИЦА 9.6. Структура сельскохозяйственного производства в некоторых странах Латинской Америки, %**

| Страны                  | Минифундии | Семейные фермы | Средние по размерам фермы | Латифундии |
|-------------------------|------------|----------------|---------------------------|------------|
| <b>Аргентина</b>        |            |                |                           |            |
| С/х площади             | 3          | 46             | 15                        | 36         |
| Стоимость с/х продукции | 12         | 47             | 26                        | 15         |
| Численность занятых     | 30         | 49             | 15                        | 6          |
| <b>Бразилия</b>         |            |                |                           |            |
| С/х площади             | —          | 6              | 34                        | 60         |
| Стоимость с/х продукции | 3          | 18             | 43                        | 36         |
| Численность занятых     | 11         | 26             | 42                        | 21         |
| <b>Гватемала</b>        |            |                |                           |            |
| С/х площади             | 14         | 13             | 32                        | 41         |
| Стоимость с/х продукции | 30         | 13             | 36                        | 21         |
| Численность занятых     | 68         | 13             | 12                        | 7          |
| <b>Колумбия</b>         |            |                |                           |            |
| С/х площади             | 5          | 25             | 25                        | 45         |
| Стоимость с/х продукции | 21         | 45             | 19                        | 15         |
| Численность занятых     | 58         | 31             | 7                         | 4          |
| <b>Чили</b>             |            |                |                           |            |
| С/х площади             | —          | 8              | 13                        | 79         |
| Стоимость с/х продукции | 4          | 16             | 23                        | 57         |
| Численность занятых     | 13         | 28             | 21                        | 38         |

Источник: Celso Furtado, *Economic Development in Latin America* (New York: Cambridge University Press, 1970), p. 55.

Главной причиной более низкой эффективности использования плодородных земель *латифундиями* в сравнении с *минифундиями* является отношение многих лендлордов к земле: она рассматривается не только как фактор производства сельскохозяйственной продукции, но и как символ власти и общественного престижа (феномен, встречающийся и на других континентах). Значительная часть земли не используется вовсе или обрабатывается с низкой интенсивностью, а накладные расходы, особенно затраты на управление наемной рабочей силой, высоки. Из сказанного выше следует, что для увеличения объемов производства и повышения эффективности сельскохозяйственных систем в странах Латинской Америки недостаточно лишь одного изменения экономической политики с целью увеличения поставок качественных семян и удобрений, устранения деформаций в ценах факторов производства, более справедливой оплаты за выращенный урожай и совершенствования рыночной инфраструктуры. Необходима также реорганизация социальной и институциональной структур аграрного сектора, чтобы избавить крестьян (почти 70% сельского населения) от постоянной борьбы за выживание и вывести их из состояния социальной униженности<sup>12</sup>.

### ***Фрагментация и дробление крестьянских наделов в Азии***

Если главной проблемой аграрного сектора Латинской Америки стало сосредоточение в руках небольшой кучки лендлордов огромных земельных площадей, то в Азии иная картина — слишком много людей по сравнению с имеющейся землей. Так, на одного жителя Индии, Китая и Японии приходится 0,29, 0,20 и 0,07 га пригодной к обработке земли соответственно. Особенно велико демографическое давление в центре острова Ява (Индонезия), которому принадлежит сомнительное достижение: первенство в мире по плотности населения — 1500 человек на один квадратный километр<sup>13</sup>.

На протяжении большей части XX столетия положение в аграрном секторе Азии ухудшалось. Гуннар Мюрдаль называет три фактора, взаимодействие которых трансформировало традиционную систему землевладения в нынешнее фрагментарное состояние: 1) вмешательство Европейских государств и их господство, 2) последовательное распространение сделок в денежной форме и усиление позиций ростовщиков, 3) быстрый рост населения<sup>14</sup>.

Традиционно в доколониционный период аграрная система была организована на базе общины (деревни). Взаимодействие между местными вождями и крестьянскими семьями строилось по схеме: первые получали от вторых продукцию и рабочую силу, обеспечивая им в свою очередь защиту, право на пользование общинной землей и коллективные услуги. Решение о распределении, использовании и распоряжении наиболее ценным ресурсом деревни — землей принималось племенем или общиной сообща или делегировалось вождю. Земля могла перераспределяться в результате увеличения числа жителей, стихийных бедствий (засуха, наводнение, голод, война, болезни). Семьи обладали твердым правом обрабатывать земельный участок для удовлетворения своих нужд; лишить их этого права могло только коллективное решение общины.

Появление европейцев (прежде всего англичан, французов и голландцев) привело к радикальным переменам в традиционной аграрной структуре, часть из них началась еще в более ранний период. Мюрдаль отмечает: "Колониальное господство явилось мощным катализатором изменений как в результате непосредственного воздействия на права собственности, так и косвенно — из-за ускорения темпов монетаризации местной экономики и роста населения"<sup>15</sup>. Европейские системы аренды земли, основанные на праве частной собственности, насаждались и закреплялись с помощью законов. Одним из главных социальных последствий подобных систем стал, как отмечает Мюрдаль,

распад существующей ранее системы, связывающей, хотя и неформальными методами, воедино жизнь деревни на основе часто тщательно разработанного соотношения прав и обязанностей. Лендлорд получил ничем не ограниченное право распоряжаться землей и повышать плату сверх существующего уровня настолько, насколько это ему удавалось. Он, как правило, не был обязан нести расходы на защиту населения и общественные нужды, так как эти функции перешли к правительству. Его статус изменился: от получателя дани в обмен на обязательства по отношению к общине он превратился в необремененного какими-либо обязательствами перед крестьянами и обществом владельца, платящего лишь земельные налоги<sup>16</sup>.

**Лендлорды** в современных Индии и Пакистане ухитряются уклоняться от уплаты значительной части налогов за владение землей. В Южной Азии стало типичным отсутствие владельца на своей земле, предпочитающего жить в городе. Землю же обрабатывают **издольщики** и **арендаторы**. Поэтому его влияние на экономическую, политическую и социальную жизнь сельского общества во многих отношениях напоминает роль латиноамериканского **патрона**. Разница между ними в том, что первый является "отсутствующим" владельцем, а второй живет на своей латифундии. Однако в обоих случаях воздействие подобного ведения хозяйства на его эффективность одинаково.

Возникновение права на личное владение землей усилило позицию **ростовщика** — еще одного агента с сомнительной репутацией, способствующего изменению социально-экономических структур в аграрном секторе Азии. Как только был введен институт частной собственности, земля стала товаром, который крестьяне могли отдавать в залог при получении кредита. В случае его невозвращения земельная собственность могла быть отбрана и передана кредитору, в роли которого часто выступал бессовестный ростовщик. Одновременно шел процесс трансформации сельского хозяйства Азии от натурального к рыночно-ориентированному под воздействием двух факторов: роста спроса со стороны населения новых городов и, главное, в ответ на возросшие потребности колониальных держав Европы в импорте продовольствия. Этот процесс привел к радикальному изменению роли ростовщика. В натуральном хозяйстве он только ссужал крестьянина деньгами в случае неурожая или для покрытия больших расходов в связи с бракосочетанием или похоронами. Большинство ссуд давалось под непомерно высокие проценты и обычно возвращалось натуральными продуктами. Развитие товарного хозяйства существенно увеличивало потребности крестьянина в деньгах для приобретения семян, удобрений, орудий труда, а также продовольствия для собственных нужд при переходе к возделыванию товарных культур (чая, каучука и джута). Ростовщики часто становились более заинтересованными в отчуждении крестьянских земель за невозврат кредитов, чем в сборе высоких процентов. С этой целью они устанавливали непомерно высокие ставки и поощряли крестьян брать под залог огромные кредиты, которые последние были не в состоянии вернуть. Прибыль при этом реализовывалась при продаже отчужденных участков богатым и алчным крупным землевладельцам. Многие ростовщики сами превращались в крупных земельных собственников. Хроническое ухудшение положения азиатского крестьянина во многом вызвано деятельностью ростовщиков<sup>17</sup>.

Третьим главным фактором изменения традиционной аграрной структуры Азии стал быстрый, особенно за последние 30 лет, рост населения. Мюрдаль следующим образом описывает данный феномен:

Где и когда, в силу физических, технических, социальных, экономических и институциональных потребностей, возникали необходимость и возможность расширения обрабатываемых площадей, рост населения вел прежде всего к ускорению процесса фрагментации и умень-

шению размеров уже введенных в оборот участков. Позже этот процесс в сочетании с возникновением частной собственности, развитием товарного земледелия и деятельностью ростовщиков способствовал появлению крупных землевладельцев, разорению мелких крестьянских собственников и увеличению числа безземельных крестьян<sup>18</sup>.

Полное обнищание крестьян было неизбежным следствием процессов фрагментации и роста экономической уязвимости их хозяйств, перехода земель в собственность богатых и влиятельных лендлордов.

Представление о степени ухудшения условий в аграрном секторе можно составить на примере трех азиатских стран — Индии, Индонезии и Филиппин. Население Индии выросло по сравнению с 1901 г. (286 млн. человек) в три раза; Индонезии — с 28,4 млн. в 1900 г. до 180 млн. человек в настоящее время; на Филиппинах число жителей центрального острова Лусон с 1 млн. человек в 1903 г. увеличилось до 10 млн. Во всех трех странах произошла сильнейшая фрагментация земельных владений, так что в ряде районов средний размер крестьянского хозяйства не достигает и 1 га.

Дальнейшее сокращение земельных участков уже не может обеспечить минимальные потребности населения, и хроническая нищета становится образом жизни. Крестьяне вынуждены обращаться за ссудами к ростовщикам под годовую ставку от 50 до 200%, которые многие не в состоянии вернуть. После продажи земли они становятся обремененными долгами арендаторами, а арендная плата при дефиците земли высока. Если же крестьянин получает участок на условии издольщины, он отдает лендлорду от 50 до 80% своего урожая: избыток рабочей силы сводит заработок к минимуму. Крестьяне, таким образом, попадают в тиски хронической нищеты, откуда невозможно выбраться без коренной перестройки и реформирования аграрного сектора. Подобно своим латиноамериканским собратьям, многие азиатские крестьяне теряют статус мелких собственников, превращаясь в арендаторов и издольщиков, безземельных сельских работников, бродяг. Трансформация завершается часто миграцией в трущобы на окраинах современных городов<sup>19</sup>. Наряду с ухудшением материального положения теряются чувство самоуважения и надежда на избавление от эксплуатации, которые были им присущи в довольно сильной мере, несмотря на низкие доходы. Таким образом, сотни миллионов людей в Азии и Латинской Америке оказываются обойденными экономическим развитием и социальным прогрессом. Яркую картину существования типичного фермера-крестьянина в Южной Азии дает отрывок из дневника социолога Мид Кейна, который после двухлетнего отсутствия вернулся в деревеньку Чхар Гопалпур в Бангладеш, где ранее проводил исследования:

Последний год для Бангладеш после нескольких неурожаев был тяжелым... За фасадом деревенской жизни идет изнурительная постоянная борьба за существование, развиваются неблагоприятные социальные процессы. Недавняя засуха и вызванная ею серия плохих урожаев ускорили экономическую дифференциацию, в ходе которой фермеры-маргиналы теряют землю и становятся безземельными, а крупные фермеры ее приобретают. Процесс экономической дифференциации и последствия прошлогодней засухи для фермеров-маргиналов хорошо видны на типичном примере из этой деревни. Речь идет об Амуре Хусейне — человеке около 50 лет, владеющем участком годной к обработке земли площадью менее 2 акров. Его семья состоит из жены, одного сына с женой и нескольких холостых и незамужних детей. В удачные годы урожая едва хватает на пропитание. Из-за низкого урожая в прошлом году сын некоторое время работал по найму на стороне. Кроме того, Амиру пришлось взять в местном банке ссуду и приобрести на нее необрушенный рис частично для собственного потребления и частично, после превращения в очищенный рис, чем занималась жена, на продажу. К несчастью семье добавилась гибель в апреле буйвола, за которого в январе было заплачено 900

така. Неурожай, гибель животного и невозможность компенсировать потери за счет других источников дохода вынудили Амира продать 1/10 акра своей земли.

История семьи Амира типична для многих крестьян с небольшими наделами, так как даже незначительное снижение урожая вынуждает их залезать в долги или идти на крайнюю меру — продажу земли. Данный пример демонстрирует зависимость от случайности (гибель животного не была вызвана засухой) и окружающей среды. За землю Амир получил 1300 така по сравнению с 900, отданными за буйвола. Если бы его гибель не совпала с неурожаем, семья, возможно, смогла бы сохранить землю. Однако и в нормальный, и в сравнительно урожайный год положение различных крестьянских хозяйств весьма различно, причем исход чаще всего бывает непредсказуемым. Способность хозяйства противостоять невзгодам во многом зависит от размера земли в его распоряжении и численности семьи. При прочих равных условиях меньшие по размерам земли и численности работоспособных мужчин хозяйства обладают меньшей способностью противостоять неблагоприятным воздействиям, и у них больше риск потерпеть неудачу в тяжелые годы<sup>20</sup>.

### *Натуральное хозяйство и экстенсивное земледелие в Африке*

Как в Азии и Латинской Америке, **натуральное хозяйство** на крошечных земельных участках — образ жизни большинства африканцев. Однако имеются и существенные особенности в методах ведения и структуре африканских фермерских хозяйств. За исключением некоторых районов, где в колониальные времена селились жители метрополий (например, "белые" плоскогорья Кении), и небольшого количества крупных сахарных, кофейных и какао-бобовых плантаций в Восточной и Западной Африке, подавляющее большинство хозяйств тропического пояса производят продукцию почти исключительно для собственных нужд. Основные переменные факторы производства — фермерская семья и деревенская рабочая сила, и это обстоятельство объясняет три важнейшие характеристики африканской аграрной системы: 1) важную роль натурального сельского хозяйства в жизни деревни; 2) наличие свободных, хотя и быстро сокращающихся, сельхозгодий позволяет вести экстенсивное земледелие, что снижает значение владения землей как инструмента экономической и политической мощи; 3) право каждой деревенской семьи, в том числе и расширенного состава, на доступ к земле и воде в непосредственной территориальной близости от своего жилища и запрет на их использование жителями других деревень, даже принадлежащих к тому же племени.

Низкая эффективность фермерского натурального хозяйства вызвана комбинированным воздействием трех факторов, ограничивающих рост производства:

1. Несмотря на наличие пригодных к обработке свободных площадей, фермерская семья не в состоянии расширить посевы и посадки с помощью имеющихся в ее распоряжении примитивных орудий труда — мотыги, топора и длинного ножа (панги). В ряде стран не применяется животная тяговая сила из-за мухи це-це или невозможности прокормить скот в сухой сезон. Фермер должен рассчитывать только на свою физическую силу, что и ограничивает его возможности небольшим участком земли.
2. Традиционные технологии и примитивные орудия, примененные к небольшим земельным площадям, вынуждают фермерскую семью интенсивно их обрабатывать, что является причиной быстрого снижения продуктивности несмотря на увеличивающиеся затраты труда. В условиях ограниченного предложения рабочей силы **подсечно-огневое земледелие** становится наиболее рациональным способом использования дефицитной рабочей силы и свободных земель. Такой метод землепользования ведет к

истощению минеральных веществ в плодородном слое, и после ряда последовательных урожаев вынуждает фермера расчищать новые площади и начинать производственный цикл заново в ожидании возрождения плодородия на выведенном из оборота участке. Здесь можно обойтись без натуральных и минеральных удобрений, хотя обычно некоторое количество навоза вносится на ближайшие к деревне участки, чтобы продлить период их использования.

3. Во время посева, посадки и сбора урожая ощущается дефицит рабочей силы, а в остальное время — ее избыток. Время начала работ определяется приходом сезона дождей (во многих районах Африки такой длительный сезон бывает один раз в год). Поэтому в первые недели дождя потребность в рабочей силе превышает все резервы сельской местности.

Воздействие названных выше обстоятельств обуславливает сохранение объема сельскохозяйственного производства и производительности труда примерно на одном и том же уровне на большей территории Африканского континента. Пока численность населения оставалась относительно стабильной, низкопроизводительное экстенсивное земледелие позволяло большинству племен удовлетворять свои минимальные потребности в продовольствии. Но сейчас потенциал экстенсивной обработки земли резко сократился из-за роста плотности населения. Начинает преобладать оседлое хозяйство на небольшом участке во владении фермера. Это вызвало в добавление к рабочей силе человека потребность в других материальных средствах производства и технологиях, особенно в густо населенных сельских районах Кении, Нигерии, Ганы и Уганды. Рост городов, распространение денежного обращения, эрозия почв, сведение лесов и земельные налоги делают натуральное хозяйство нежизнеспособным. Ему на смену должны прийти смешанные и современные товарные хозяйства, которые начали появляться в некоторых районах к югу от Сахары.

В табл. 9.2 показано, что Африка находится в наиболее тяжелом положении из-за своей неспособности наращивать объем сельскохозяйственного производства темпами, сопоставимыми с быстрыми темпами роста населения. В 1980-х и 1990-х годах произошло резкое уменьшение производства продовольствия на душу населения при одновременном увеличении зависимости от его импорта, прежде всего пшеницы и риса. Прогнозы Всемирного банка не дают каких-либо надежд на изменение этой тенденции до 2000 г.: ожидается дальнейшее снижение потребления на душу населения на 1,2% в год, что увеличит число африканцев, живущих ниже черты бедности, с 60 до 75% (см. гл. 18).

### **Выводы**

Хотя традиционные аграрные системы Африки существенно отличаются от аграрных структур, преобладающих в Азии и Латинской Америке, экономическое положение мелких фермеров во всех трех регионах имеет много общего. Главной задачей остается борьба за выживание. Африканский фермер имеет большее поле для маневра из-за наличия свободных площадей, но быстрый рост сельского населения в районах к югу от Сахары привел, подобно Азии и Латинской Америке, к фрагментации мелких фермерских хозяйств. Если не удастся в сжатые сроки трансформировать низкопроизводительные крестьянские хозяйства Азии и Латинской Америки (прежде всего проведением рациональной аграрной реформы и соответствующих изменений экономических и социальных структур) и Африки (главным образом в результате совершенствования методов обработки земли и цено-

вого стимулирования) в эффективные фермерские хозяйства, то сотни миллионов обнищавших и безземельных крестьян ожидают еще более тяжелые условия жизни в самом недалеком будущем.

## Важная роль женщин

Очень часто остается вне поля зрения главная особенность аграрных систем в странах Третьего мира — решающая роль женщин, прежде всего в Африке и Азии<sup>21</sup>. В Африке, где натуральное хозяйство, подсечно-огневое земледелие широко распространены, почти все работы по выращиванию продовольственных культур выполняют женщины. Задача мужчин ограничивается стартовой стадией — рубкой деревьев и кустарника для расчистки участков под посевы; последующие операции — освобождение земли от поваленных деревьев, посевы и посадки, прополка, сбор урожая и его подготовка к хранению или непосредственному потреблению — выполняются женщинами. Эстер Бозеруп — инициатор исследований в данной области — обнаружила, что на долю африканских женщин приходится обычно до 70% всего объема сельскохозяйственных работ, а в одном случае их доля составляла даже 80%. Они располагают чаще всего самыми примитивными орудиями, так что даже производство минимального количества продовольствия для выживания семьи требует многих дней изнурительного труда. Мужчины в это время стремятся получить оплачиваемую деньгами работу на соседних плантациях и в городах.

Наряду с продолжением рода, женщины в Третьем мире несут многие другие обязанности; участвуют в выращивании товарных культур, производстве продовольствия для семьи, ухаживают за скотом и продают его на рынке, занимаются ремесленными поделками, собирают хворост, приносят воду, выполняют все работы по дому, включая приготовление пищи. Эти работы требуют больших затрат времени, поэтому рабочий день женщин длится дольше, чем у мужчин. Исследования затрат времени на разные виды женских работ побудили мировое сообщество намного выше оценить их вклад в экономику аграрного сектора. Признано, что вследствие большой роли женщин в производстве сельскохозяйственной продукции для успеха аграрных реформ необходимо обеспечить условия для роста производительности женского труда.

Множество видов работ, которые должны выполнять женщины, затрудняют и определение их доли в производстве продукции и, тем более, экономическую оценку их труда. Однако ясно, что женский труд недооценивается. В дополнение к работе по дому на долю женщин приходится от 60 до 80% общей численности занятой в аграрном секторе рабочей силы в Африке и Азии и около 40% — в Латинской Америке. Значительная часть их вклада не получает отражения в статистике, так как женская работа не оплачивается.

Существен трудовый вклад женщин в производство **товарных культур**. Хотя ответственными за их возделывание обычно бывают мужчины, женщины выполняют большую часть таких трудоемких, тяжелых операций, как прополки, прививки и пересадки. Фрагментация земельных наделов по мере роста населения увеличивает время на переход к рабочему месту и возвращение домой, что ложится дополнительным бременем. Кроме того, женщина обычно разводит небольшой огород вблизи своей хижины, продукция которого невелика в денежном выражении, но составляет существенную часть ресурсов в ее распоряжении.

Работа по дому включает множество неотложных дел: обработку и помол зерна, уход за скотом, приготовление пищи на примитивном очаге и уход за детьми. Сбор все более



дефицитного топлива и походы к источнику воды забирают ежедневно еще несколько часов. Для получения дополнительного заработка женщина часто участвует в производстве изделий для продажи на местном рынке (домашнее пиво, пищевые продукты, текстильные и ремесленные поделки).

Наиболее велика, хотя и не бросается в глаза, роль женщины в надежном обеспечении семьи продовольствием. Это ее вклад в увеличение денежных заработков, поиск дополнительных источников дохода и выращивание скота. Разведение огорода и скота для собственных нужд защищает семью от резких скачков цен на продовольствие и снижает расходы на покупку предметов первой необходимости в неурожайные годы.

Финансовые вложения в хозяйство связаны с большим риском, поэтому чем беднее семья, тем менее она готова рисковать. Но невозможность доступа к ресурсам и кредиту сужают выбор видов деятельности, следствием чего являются менее эффективные методы производства и снижение доходов. Особенно сильно эта тенденция проявляется в семьях, во главе которых стоят женщины. Из-за меньших возможностей выбора женщины более привержены традиционным видам экономической деятельности, а это ведет к застою в их хозяйстве, тогда как возглавляемые мужчинами семьи совершенствуют методы производства.

В районах с растущим товарным производством роль и положение женщины меняется. В ряде регионов Третьего мира многочасовой женский труд в производстве товарных культур все еще полностью не возмещается. Там, где производство товарных культур расширяется, отмечается тенденция к сокращению ресурсов, контролируемых женщинами, так как происходит их перелив из домашних хозяйств в товарные.

Государственные программы развития, ориентированные на мужчин, усугубляют неравенство между ними и женщинами в доступе к ресурсам. Предоставление кредитов, за редким исключением, только мужчинам на выращивание товарных культур расширяет их производство за счет сокращения обрабатываемых женщинами огородов. Замена своих овощей покупными вызывает необходимость увеличения заработков мужа, чтобы возместить потери от сокращения огорода. Если при этом из-за уменьшения предложения цены вырастут, то увеличение заработка мужа может оказаться недостаточным для оплаты продовольствия, и материальное положение женщины и детей ухудшится.

Это ухудшение вызвано тем, что жена расходует большую, чем муж, часть своих доходов на обеспечение семьи питанием и предметами первой необходимости. Поэтому, как показывают многие исследования, увеличение доходов семьи не обязательно ведет к улучшению питания и здоровья. Снижение экономической роли женщины в использовании земли может иметь отрицательные последствия для нее и ее детей. Поэтому государственные программы развития должны учитывать интересы всех членов семьи.

Однако такие программы до настоящего времени исключают женщин: они не могут вносить залог под обеспечение кредита, закон запрещает им владеть собственностью и заключать финансовые сделки без разрешения мужа. Распределение ресурсов и программы обучения редко предназначены для женщин. Даже программы борьбы с бедностью, осуществляемые в ходе земельной реформы, снижают заработки и экономическую роль женщины, так как земля передается в собственность только мужчине — главе семьи. Велики культурные и социальные барьеры на пути интеграции женщин в аграрные программы, тем более что во многих странах получение ими собственного дохода рассматривается как угроза мужскому авторитету. В то время как мужчин знакомят с новыми методами, повышающими производительность труда, женщин обучают (если вообще имеются подобные программы) традиционным занятиям (шитье, приготовление пищи или основы гигиены). Разделы программ развития, касающиеся женщин, не идут намного дальше благотворительности и не укрепляют экономические позиции женщины. Более того, про-

является тенденция закладывать в программы недооплаченный труд женщин, тогда как работа мужчин в их рамках оплачивается.

Немногочисленные программы повышения эффективности труда женщин дали впечатляющие результаты. Например, Грэмин банк в Бангладеш предоставляет кредиты мелким предпринимателям в сельской местности (в основном это женщины). Программа оказалась весьма успешной: возвращается свыше 98% предоставленных кредитов, а эффективность инвестиций превышает 150% (метод оценки рабочего времени по альтернативным вариантам оплаты женского труда).

В то время как меры по увеличению доходов женщин путем открытия им прямого доступа к кредиту и ресурсам оказались весьма успешными, программы косвенной поддержки часто не приносят ожидаемых результатов. Исследования показали, что женщины охотно сотрудничают в рамках подобных программ, если ресурсы предоставляются в их распоряжение, и не поддерживают проекты, предусматривающие использование бесплатного женского труда. Возделывание новых культур и применение новых технологий дает больший эффект при должном учете интересов женщин. Их решающая роль в сельскохозяйственном производстве обуславливает необходимость формирования аграрной политики, реализация которой была бы выгодна в равной степени как мужчинам, так и женщинам.

## **Экономика развития сельского хозяйства: трансформация от крестьянского натурального хозяйства к специализированному товарному фермерству**

Для удобства анализа можно выделить три стадии развития сельскохозяйственного производства<sup>22</sup>. Первая, наиболее примитивная стадия — низкопроизводительное крестьянское натуральное хозяйство, ориентированное почти полностью на потребности крестьянской семьи. Вторая стадия представлена смешанным семейным хозяйством, где часть продукции использовалась для собственных нужд, а другая — для реализации на рынке. Третья стадия — возникновение современных высокоспециализированных эффективных фермерских хозяйств, работающих на рынок.

Модернизация сельского хозяйства в смешанной экономике развивающихся стран представляет собой постепенный, но устойчивый процесс перехода от натурального к смешанному диверсифицированному, а затем и к специализированному производству. Однако этот процесс не ограничивается изменениями структуры фермерского хозяйства и применяемых в нем технологий, так как в традиционном обществе аграрный сектор — не только вид экономической деятельности, но и образ жизни. Любые попытки правительства трансформировать традиционную аграрную систему не могут ограничиться лишь мерами увеличения объема производства: необходимы и радикальные изменения социального, экономического и политического устройства сельского общества. Без таких изменений не удастся вообще вступить на дорогу развития или, что более вероятно, их результатом станет дальнейшее расширение и без того огромного разрыва между кучкой богатых землевладельцев и массой арендаторов, мелких фермеров и безземельных крестьян.

Прежде чем приступить к рассмотрению экономических проблем аграрного сектора развивающихся стран, необходимо получить представление о путях его преобразования от преимущественно натурального к более крупному диверсифицированному семейному хозяйству и от него — к крупным товарным фермам, занявшим ведущие позиции в сельскохозяйственном производстве.

### *Натуральное хозяйство: неприятие риска, неопределенность и борьба за выживание*

Типичное натуральное хозяйство выращивает урожай преимущественно для потребления семьи (некоторая его часть может реализовываться на местном рынке). Основные продовольственные культуры включают пшеницу, ячмень, сорго и кукурузу. Объем производства невелик, так как применяются самые примитивные методы обработки земли. Капитальные инвестиции минимальны; главные факторы производства — земля и рабочая сила. Действует закон уменьшения доходности, так как все большее количество рабочей силы сопрягается с уменьшающимися по площади земельными участками. Засухи, боязнь потери своего участка, появление ростовщика с требованием возврата долга — постоянные спутники, отравляющие жизнь крестьянина и ставящие под угрозу возможность его выживания. Рабочая сила используется полностью только в период сева и сбора урожая. Обрабатывается участок, который под силу семье крестьянина, иногда на некоторое время нанимаются один-два безземельных работника. Окружающая среда сурова и статична. Примитивная техника, жесткие институциональные структуры, расчлененные рынки и системы сообщения между сельской и городской местностями не стимулируют роста производства. Денежный доход имеют только работающие по найму люди за пределами сельского хозяйства<sup>23</sup>.

Для большинства стран Третьего мира наиболее типична описанная выше форма хозяйства. В условиях застывшего окружения, жестких социальных институтов и необходимости иметь гарантированный минимум производства для выживания сдержанная реакция большинства крестьян на предлагаемые изменения в методах обработки и в технологиях экономически вполне оправдана даже с учетом плачевного состояния их орудий труда. Неверно и мнение некоторых иностранцев, считающих подобный консерватизм проявлением некомпетентности и иррациональности. Один из хорошо информированных исследователей крестьянского хозяйства отмечает:

При всем многообразии деревенские институты и методы ведения хозяйства имеют три общие характерные черты по отношению к изменениям: 1) обеспечивая выживание крестьян, они доказали с исторических позиций свое право на существование; 2) они относительно статичны, во всяком случае темпы происходящих изменений в них ниже считающихся приемлемыми в настоящее время, и 3) перемены часто встречаются в штыки, так как сложившиеся институты и процессы взаимосвязаны, а многие их элементы прочно вплетены в жизнь общества<sup>24</sup>.

Традиционная двухсекторная неоклассическая модель производства, согласно которой земля (возможно и капитал) фиксирована и только рабочая сила является переменным фактором, дает определенное представление об экономике натурального хозяйства. Она объясняет причины низкой производительности такого хозяйства с помощью закона снижающейся предельной производительности.

К сожалению, эта модель не может объяснить, почему крестьяне часто сопротивляются применению новых технологий, орудий труда, семян и выращиванию товарных культур. Согласно общепринятой теории, ориентированная на получение дохода и максимизацию прибыли ферма или фирма всегда выбирает метод производства, обеспечивающий рост объема продукции при заданном уровне затрат (в данном случае — наличное рабочее время) или снижение затрат на заданный объем производства. Предполагается, что фермы обладают необходимыми знаниями о взаимодействии производственных факторов в устойчивой системе "затраты—выпуск" при выращивании урожая. Именно в этом ее слабое место при приложении к натуральному хозяйству Азии, Африки и Латинской Америки.

Натуральное сельское хозяйство — крайне рискованное и неустойчивое производство, тем более, что здесь на карту поставлена человеческая жизнь. В районах, где хозяйства крошечные и урожай зависит от количества осадков, резко различающихся от сезона к сезону, средний уровень урожайности низок, и в неудачные годы крестьянин и его семья стоят перед реальной угрозой голода. В данных условиях главной задачей становится максимизация не дохода, а шансов семьи на выживание. Поэтому при больших неопределенности и риске мелкий фермер с неохотой отказывается от привычных орудий труда и культур в пользу новых и более доходных, но связанных с повышенной угрозой неурожая. Когда на карту поставлена жизнь, предпочтительнее избежать в неудачные годы потери всего урожая, чем добиваться его максимизации в лучшие годы. На языке экономической статистики это означает, что избегающие риска фермеры отдают предпочтение методам производства продовольствия, сочетающим низкую *среднюю* урожайность с низкой дисперсией, т.е. с меньшими колебаниями вокруг средней, а не альтернативным технологиям, обещающим более высокую урожайность, но и большую вероятность ее резких колебаний.

Рис. 9.3 иллюстрирует поведение мелкого фермера, который, опасаясь неустойчивости урожая, противится применению кажущихся целесообразными нововведений<sup>25</sup>. На вертикальной оси показаны уровни производства и потребления, на горизонтальной — отрезки времени. Нижняя горизонтальная прямая отражает минимальные потребности семьи, необходимые ей для физического выживания. Урожай ниже данного уровня будет иметь катастрофические последствия для фермера и его семьи. Идущая вверх наклонная прямая показывает желательный минимальный уровень потребления при сложившихся в каждый временной отрезок условиях в сельском хозяйстве. Предполагается, что этот уровень поднимается по мере открытия традиционных обществ внешнему миру и растущим надеждам их членов. Отношение производителей к риску в значительной степени зависит от преобладающей в данный временной период производительности в аграрном секторе.

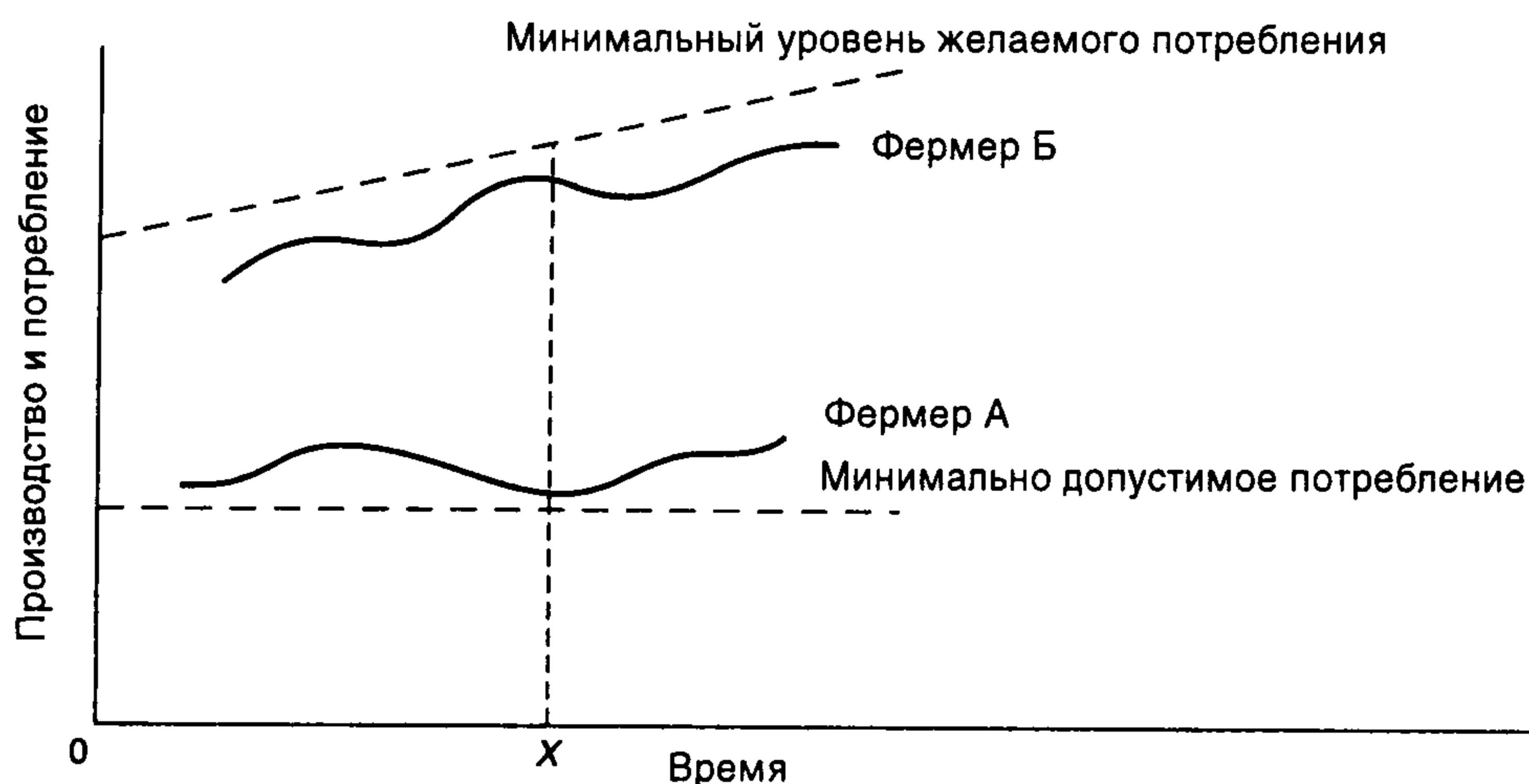


Рис. 9.3. Отношение мелкого фермера к риску: почему иногда целесообразно препятствовать инновациям и изменениям

В момент  $X$  уровень производительности фермера  $A$  очень близок к линии минимальной потребности его семьи: он едва удерживается на плаву и стремится любыми средствами избежать потери урожая. Его главная задача — свести к минимуму подобную возможность, в то время как фермер  $B$ , уровень производства которого намного выше этой опасной линии и приближается к желаемому, может пойти на риск применения нововведений и изменений методов ведения хозяйства.

Многие программы повышения эффективности мелких фермерских хозяйств потерпели неудачу, так как не предусматривали достаточной страховки (финансовой и в форме буферных запасов) против как реальных, так и ожидаемых потерь в случае неурожая. Осознание решающей роли риска и неустойчивости в натуральном хозяйстве позволило бы избежать поспешных выводов о его технической отсталости и нерациональном экономическом поведении производителей, а также обвинений местного населения в природной лени в духе колониальных стереотипов. Более глубокие исследования этой проблемы во многих частях Азии и Латинской Америки показали, что крестьянские фермы просто не могут воспользоваться "явно выгодными" альтернативами по ряду причин: 1) весь выигрыш достается лендлорду, 2) ростовщик забирает все прибыли, 3) гарантированные правительством закупочные цены никогда не выдерживаются и 4) дополнительные ресурсы (удобрения, пестициды, водоснабжение, неростовщические кредиты и т. п.) никогда не удовлетворяют спроса.

Поэтому поведение крестьян и их реакцию на экономические стимулы и возможности можно считать рациональными. Причины неприятия нововведений следует искать не в отсутствии ума, не в иррациональности или консерватизме фермеров. Целесообразнее заняться тщательным экономическим анализом конкретных институциональных и экономических препятствий, блокирующих прогрессивные преобразования. Кейт Гриффин отмечает:

Если крестьяне кажутся иногда враждебно настроенными или пассивными по отношению к техническим изменениям, то это, вероятно, объясняется высоким уровнем риска и низкой отдачей для производителя. Причинами могут быть местные обычаи, условия аренды, отсутствие кредита и неразвитость рынка, нехватка необходимых ресурсов, включая знания<sup>26</sup>.

Поэтому меры по сведению к минимуму рисков, устранению коммерческих и институциональных препятствий на пути освоения мелкими фермерами нововведений являются важной составляющей программ роста сельскохозяйственного производства и комплексного развития деревни.

### *Издольщина и взаимопереплетенные рынки производственных факторов<sup>27</sup>*

Стремление крестьян избежать риска помогает понять причину широкого распространения издольщины во многих районах Азии и Латинской Америки. Хотя система взаимоотношений между владельцами земли и работающими на ней крестьянами (последние могут быть арендаторами или работать за денежное вознаграждение) многообразна, практически все сводится к издольщине. Она может принимать форму испольщины, когда арендатор отдает землевладельцу за аренду участка половину урожая риса или пшеницы. Доля землевладельца может колебаться от  $1/3$  до более чем  $2/3$  урожая, в зависимости от состояния местного рынка рабочей силы и величины предоставляемых землевладельцем материальных ресурсов, таких, как зерно и орудия труда. В дальнейшем анализе примем раздел урожая между землевладельцем и арендатором порядка  $50 : 50$ .

Долгое время издольщина рассматривалась экономистами как неэффективная форма ведения хозяйства. Альфред Маршалл писал, что оплачивается лишь половина предель-

ного продукта фермера и последнему нет смысла прилагать усилия в работе. Однако более поздние исследования говорят об эффективности издольщины в том смысле, что она наилучшим из возможных способов делит риски неустойчивого хозяйствования между участниками<sup>28</sup>. Если лендлорд оплачивает труд в денежной форме (это целесообразно при условии, что работник отдает все силы работе и не требуются дополнительные затраты на контроль), у арендатора сильны побуждения к получению денег и слабы — к хорошей работе. Если же арендатор платит за пользование землей деньгами, то в случае неурожая из-за засухи он может, после оплаты аренды, остаться без продовольствия и его семье грозит голод. Таким образом, издольщина представляет собой компромисс между двумя видами рисков: риска землевладельца, опасаящегося ленности арендатора, и риска арендатора остаться в неурожайный год вообще без дохода. Хотя издольщина в совершенной, устойчивой системе хозяйства неэффективна, ее применение обеспечивает уровень эффективности, возможный в конкретных условиях Третьего мира.

Надо учитывать, что система издольщины функционирует в условиях резкого неравенства и крайне несовершенных рыночных отношений. Когда крестьянин обращается к лендлорду с просьбой об аренде, то перед ним не только владелец земли, но его будущий наниматель, кредитор и часто единственный покупатель предназначенной на продажу части урожая. Здесь возникает явление, известное под названием **"взаимопереплетенного рынка факторов производства"**, которое обеспечивает монополию и монополию крупным землевладельцам и препятствует реформированию традиционных аграрных экономических и социальных структур. Оно исследовано теоретиками в ряде работ, посвященных положению в сельском хозяйстве отдельных стран. Предположим, например, что правительство установило верхнюю границу процента, который может взимать за кредит лендлорд. Его реакция может быть разнообразной: уменьшение денежной оплаты или доли арендатора в урожае, снижение цены за приобретаемую у последнего продукцию, скрытое повышение цены за семена и орудия труда. В условиях высокой эластичности предложения рабочей силы и возможности землевладельца делить свою землю на любое количество участков крестьянин-арендатор вынужден удовлетвориться первым же предложением на прежних условиях. При этом крестьянину приходится для получения того же объема урожая прилагать дополнительные усилия из-за сократившегося размера арендуемого участка. Преимущество издольщины в условиях взаимопереплетенного рынка факторов производства состоит в том, что землевладелец заинтересован в получении издольщиком наиболее дешевого источника кредита. Попытки одновременного регулирования нескольких таких рынков в нестабильной экономике безуспешны, а многие арендаторы становятся безработными, так как землевладельцы имеют возможности использовать свою землю в других целях. Исследователи приходят к выводу, что положение арендаторов может быть улучшено лишь в ходе преобразований, близких по содержанию к земельной реформе. Аргументы "за" и "против" земельной реформы рассмотрены ниже.

## Переход к смешанному диверсифицированному фермерству

Одномоментный переход традиционной аграрной системы — преобладающей формы хозяйства на протяжении жизни многих поколений — к высокоспециализированному фермерству неосуществим и нежелателен. Безоглядные попытки превратить натуральные хозяйства в товарные фермы чаще всего заканчивались переходом крестьянской земли в руки ростовщиков и крупных землевладельцев. Образ жизни на грани выживания сменяет борьба за выживание в сфере производства. Для мелкого фермера выращивание товарных

культур связано с еще большим риском, чем ведение натурального хозяйства, так как добавляется еще один фактор неустойчивости — колебание цен.

Поэтому **диверсифицированное, или смешанное, хозяйство** представляет собой логический переход от натурального к специализированному производству. В подобных хозяйствах основная культура уже не доминирует: одновременно выращиваются на продажу фрукты, овощи, кофе, чай и пиретрум, разводятся скот. Такими операциями можно заниматься в межсезонье, когда особенно велика беззанятость сельского населения. Это важно для большинства стран Третьего мира, так как позволяет более эффективно использовать избыточную рабочую силу.

Например, в период, когда земля свободна от основной культуры, ее можно засеять другими культурами, что улучшает использование и земли и рабочей силы фермерской семьи. Там же, где в пик сезона ощущается нехватка рабочих рук (подобная ситуация складывается во многих странах Африки), целесообразно применение простой техники (минитракторов, сеялок, металлических плугов), чтобы высвободить людей на трудоемкие операции. Наконец, применение более качественных семян, удобрений и простых ирригационных сооружений повышает урожайность таких культур, как рис, высвобождая площадь для товарных культур без ущерба для снабжения земледельца продовольствием. Продажа части урожая позволяет повышать уровень потребления семьи и осуществлять инвестиции в ферму. Диверсификация производства ослабляет тяжелые последствия неурожая основной культуры и повышает устойчивость дохода.

Результаты трансформации традиционного сельского хозяйства зависят не только от усилий и способностей фермера повысить производительность своего труда: еще большее значение имеет социальная, экономическая и институциональная среда, в которой протекает этот процесс. Особенно важно обеспечить фермеру доступ к кредиту, удобрениям, воде, информации о перспективах урожая и состоянии рынка. Справедливые цены и уверенность в том, что преобразования осуществляются в его интересах, исключают возможность пассивной реакции фермера на экономические стимулы и предоставленные возможности улучшить условия своей жизни. Практика таких разных стран, как Колумбия, Мексика, Нигерия, Гана, Кения, Индия, Пакистан, Таиланд и Филиппины, свидетельствует, что мелкие фермеры хорошо реагируют на ценовые стимулы и открывающиеся возможности: они осуществляют радикальные изменения в структуре и методах ведения сельского хозяйства<sup>29</sup>. Следовательно, причина застоя в сельском хозяйстве не в боязни изменений и слабой мотивации, а в недостаточно учитывающих интересы фермеров методах преобразований.

## **От многообразия — к специализации: современное товарное хозяйство**

В смешанной экономике специализированная ферма представляет высшую, завершающую стадию развития индивидуального хозяйства. В индустриальных странах это преобладающая форма сельскохозяйственного производства. Она возникла как ответ на потребности других секторов экономики и развивалась вместе с ними. Главными стимулами ее появления и роста стали общее повышение уровня жизни, прогресс в технике и биологии, расширение внутренних и международных рынков.

В **специализированном сельскохозяйственном производстве** выращивание урожая для собственных потребностей и продажа избыточной продукции перестают быть главной задачей. Критерием успеха становится исключительно коммерческая прибыль, и фермер

выращивает культуры, дающие наивысшую урожайность при применении ирригации, минеральных и естественных удобрений, элитных семян, пестицидов и т. п. Иначе говоря, вся продукция предназначена для рынка. Такие экономические понятия, как фиксированные и переменные издержки, сбережения, инвестиции, уровень дохода, оптимальное сочетание производственных факторов, максимальное использование имеющихся возможностей, рыночные цены и их поддержка, приобретают качественный и количественный смысл. Земле, воде и рабочей силе уже не уделяется главное внимание, как в натуральном и часто в смешанном фермерском хозяйстве. Главная роль в достижении высоких урожаев и росте производства принадлежит мобилизации капитала, технологическому прогрессу.

Специализированные фермы весьма различны как по размерам, так и по функциям: от высоко интенсивных овощных и фруктовых ферм до гигантских пшеничных и кукурузных полей в Северной Америке. Во многих случаях применение сложной трудосберегающей техники (мощных тракторов, комбайнов, сельскохозяйственной авиации и т.п.) позволяет одной семье обрабатывать участки площадью в несколько тысяч гектаров.

Общим для специализированных ферм являются концентрация на выращивании какой-либо одной культуры, использование капиталоемкой и трудосберегающей технологии, эффекта масштаба производства с целью снижения затрат на единицу продукции и максимизация прибыли. Специализированное фермерское хозяйство почти не отличается по методам функционирования от большого промышленного предприятия. Некоторые наиболее крупные специализированные хозяйства как в развитых, так и в развивающихся странах управляются мощными транснациональными корпорациями и принадлежат им.

## **Выводы**

Почти во всех развивающихся странах сельскохозяйственное производство представлено тремя типами хозяйств — натуральным, смешанным и специализированным, причем и в настоящее время доминирующее положение занимают крестьянское натуральное хозяйство и небольшие смешанные семейные фермы. Их трансформация в товарные хозяйства встречает серьезные трудности и зависит от решения многих кратко- и среднесрочных проблем. Поэтому в ближайшей перспективе повышение эффективности мелких и средних смешанных фермерских хозяйств позволит не только увеличить урожайность и доходы, но, при применении трудоемких технологий, поглотить избыточную рабочую силу. Подобный подход должен лежать в основе политики комплексного развития сельской местности. Количество крупных товарных ферм будет расти, но, учитывая демографические проблемы, бедность и масштабы городской безработицы в Третьем мире, их развитие не может стать главным направлением аграрной стратегии на 1990-е годы.

## **К стратегии комплексного развития аграрного сектора: некоторые основные положения**

Если главной задачей развития сельского хозяйства и всего аграрного сектора является последовательное повышение уровня жизни сельских жителей, прежде всего путем увеличения доходов и эффективности труда мелких фермеров, то следует определить источники прогресса в аграрном секторе и необходимые условия для достижения поставленных целей. Эти две группы факторов взаимосвязаны, но для удобства изложения мы их разделим и в свою очередь каждую группу подразделим на три подгруппы.



### Источники прогресса мелких фермерских хозяйств

1. Изменение в технологиях и инновации
2. Соответствующая государственная экономическая политика
3. Вспомогательные социальные институты

### Условия общего прогресса аграрного сектора

1. Модернизация структуры фермерских хозяйств для обеспечения растущих потребностей в продовольствии
2. Формирование эффективной системы поддержки преобразований
3. Изменение сельской инфраструктуры с целью улучшения условий жизни населения

Остановимся далее на каждом из этих шести компонентов.

## Совершенствование мелких фермерских хозяйств

### *Технологии и инновации*

Технологические изменения и применение нововведений — необходимая предпосылка устойчивого роста объемов производства и урожайности в сельском хозяйстве большинства развивающихся стран. Во многих районах Африки и Латинской Америки увеличение производства было возможным без применения новых технологий путем введения в оборот неиспользуемых плодородных земель. Однако эти возможности к настоящему времени практически исчерпаны.

Производительность можно повысить за счет двух направлений технологического прогресса. К сожалению, их применение весьма проблематично в условиях Третьего мира. Первое направление — трудосберегающая техника, которая обеспечивает огромный рост объема продукции в расчете на одного работника, особенно в условиях экстенсивного землепользования и дефицита рабочей силы. Один комбайнер за час может убрать урожай с площади, на которую при ручной уборке пришлось бы привлечь сотни рабочих.

В развивающихся странах, где, как правило, размеры участков малы, капитал дефицитен, а рабочая сила избыточна, высокопроизводительная техника не может эффективно использоваться (иногда не удается снизить и издержки в расчете на единицу продукции). Но что еще более важно, ее применение ведет к росту безработицы<sup>30</sup>. Импорт техники может стать препятствием развитию. Эффективное применение новой техники возможно на больших площадях, что побуждает крупных землевладельцев и ростовщиков к распродаже земель мелких собственников, обостряет тем самым и без того сложные проблемы сельской бедности и безработицы. Если же новая техника вытесняет из производственного процесса женщин, то разрыв между ролью мужчин и женщин в производстве увеличивается со всеми вытекающими из этого последствиями<sup>31</sup>.

Второе направление технологического прогресса связано с биологией (гибридные семена), лучшим использованием водных ресурсов (ирригация) и химией (удобрения, пестициды, инсектициды и т.п.). Но и здесь не обходится без проблем. Это направление способствует повышению плодородия земли, но лишь косвенно оказывает воздействие на производительность труда. Главные достижения научного прогресса в современном сельском хозяйстве — качественные семена, новые методы орошения и севооборота, все большее применение удобрений, пестицидов и гербицидов, успехи в ветеринарии, усовершенствование методов откормки скота — могут использоваться всеми видами хозяйств, так как они в принципе **нейтральны по отношению к их масштабам**, не требуют

значительных затрат и применения сложной техники. Поэтому второе направление прогресса наиболее подходит к условиям тропических и субтропических регионов: использование их огромного потенциала может способствовать росту сельскохозяйственного производства во многих странах Третьего мира.

### ***Институциональная и ценовая политика: формирование экономических стимулов***

Хотя новые "чудо семена" пшеницы, кукурузы и риса, совершенные методы ирригации и химические продукты — все, что можно назвать "зеленой революцией", — нейтральны к масштабам хозяйства и открывают возможности прогресса для мелких фермеров, социальные институты и экономическая политика государства, в рамках которых происходит их освоение, к несчастью, часто не остаются нейтральными<sup>32</sup>. Более того, нередко они лишь обслуживают потребности богатых землевладельцев и служат удовлетворению их корыстных интересов. Применение гибридных семян связано с необходимостью дополнительных затрат на орошение, удобрение и инсектициды и с возможностью получения кредита и других услуг.

Если эти затраты и услуги по карману лишь кучке крупных землевладельцев, то следствием "зеленой революции" может стать (так оно и произошло в ряде регионов Южной Азии и в Мексике) дальнейшее обнищание крестьянских масс. Крупные землевладельцы, используя возможности непропорционально большого доступа к ресурсам и услугам, получают преимущества в конкурентной борьбе с мелкими собственниками и в конечном счете вытесняют их с рынка. Крупный землевладелец получает кредит под низкие проценты от государства, а мелкий фермер вынужден обращаться к ростовщику. Неизбежным результатом становятся расширяющаяся пропасть между богатыми и бедными, концентрация земли в руках у немногих, так называемых передовых фермеров. В подобных условиях обладающие огромным позитивным потенциалом в борьбе с бедностью и в повышении эффективности сельского хозяйства нововведения могут превратиться в тормоз развития, если государственная политика и социальные институты устраниают мелких фермеров от активного участия в структурных преобразованиях<sup>33</sup>.

Другая жизненно важная область, требующая радикального изменения государственной политики, — ценообразование на сельскохозяйственную продукцию, особенно на продовольственное зерно и другие основные культуры, реализуемые на местных рынках. Правительства многих стран, сосредоточившись на политике быстрой индустриализации и развития городов, удерживают эти цены на низком уровне, пытаясь обеспечить городское население дешевым продовольствием. Фермеры вынуждены отдавать свою продукцию по ценам ниже мировых и внутренних рыночных. Соотношение цен на промышленные и сельскохозяйственные товары (внутренние условия торговли) складывается в пользу первых, в ущерб фермерам. Низкие цены (в отдельных случаях не покрывающие производственных затрат) лишают фермеров стимулов к росту производства и вложению средств в технику с целью повышения урожайности. В результате спрос на продовольствие хронически превышает предложение, и многие страны Третьего мира, особенно расположенные южнее Сахары, которые раньше удовлетворяли свои потребности за счет внутреннего производства, вынуждены прибегать к импорту. Это легло дополнительным бременем на их платежные балансы, внесло вклад в обострение валютного и долгового кризиса 80-х годов (см. гл. 13 и 14, где анализируются проблемы международной торговли и внешней задолженности).

Поэтому экономисты утверждают, что правительствам стран Третьего мира для увеличения сельскохозяйственного производства в ходе "зеленой революции" недостаточно осуществить институциональные преобразования и открыть доступ производителей к кредиту; необ-

ходимо также создать стимулы для мелких и средних фермеров с помощью ценовой политики, отражающей реальные условия на местных рынках<sup>34</sup>. Часто это означает меньшее вмешательство правительства (особенно в Африке) в форме государственных аграрных советов, монополизированных закупок и распределение продукции фермеров и устанавливающих цены производителя, как правило, ниже уровня цен мировых рынков<sup>35</sup>.

## Условия комплексного развития аграрного сектора

На основе изложенного выше можно сформулировать три условия, необходимых для реализации ориентированной на человека стратегии развития сельского хозяйства и комплексного развития деревни<sup>36</sup>.

### *Земельная реформа*

**Предложение 1.** *Структура хозяйств и система аренды земли должны быть реорганизованы, чтобы обеспечить рост производства продовольствия и распространение достижений прогресса на массы сельского населения.*

Подобное развитие возможно только при условии объединения усилий государства и всех фермеров, а не только крупных землевладельцев. Первым шагом в этом направлении должна стать гарантия прав фермера на арендованный участок (это особенно актуально в Азии и Латинской Америке). Мелкий фермер буквально срастается со своим участком, из него черпает чувства самоуважения и защиты от внешних угроз. Потеря фермером своего клочка земли в результате сгона или постепенного обнищания из-за непомерных долгов подрывает его материальное положение и, что еще более важно, уверенность в себе, лишает стимулов к улучшению положения своей семьи.

Исходя из этих гуманных соображений, а также из задач роста сельскохозяйственного производства, повышения его эффективности и укрепления равноправия, **земельная реформа** рассматривается в качестве первого условия аграрного развития во многих странах Третьего мира. В большинстве из них крайне несправедливое распределение земли является главной причиной огромных различий в доходах и богатстве сельского населения. Оно определяет характер всех процессов в аграрном секторе, оставляя крестьянину мало шансов на улучшение своего положения.

Земельная реформа включает такие меры, как перераспределение прав владения или пользования землей от крупных землевладельцев в пользу безземельных или имеющих крошечные наделы крестьян. Формы перераспределения различны. В Японии, Южной Корее и на Тайване земля передается обрабатывающим ее арендаторам, и они создают семейные фермы; на Кубе в ходе реформы организовывались кооперативы, в Перу — госхозы; в Мексике земли крупных хозяйств передавались мелким фермерам; в Кении на базе крупных землевладений организовывались новые поселения. Все эти процессы считаются земельными реформами, так как их главная задача состояла в передаче во владение или распоряжение земли тем, кто ее фактически обрабатывает.

Экономисты и специалисты в области развития едины в вопросе о необходимости земельной реформы. Мюрдаль считает, что земельная реформа — решающее условие развития сельского хозяйства в Азии. Экономическая Комиссия для Латинской Америки (ЭКЛА) неоднократно указывала на необходимость земельной реформы как важнейшего условия комплексного развития сельского хозяйства. ФАО в своем докладе приходит к выводу, что во многих странах Третьего мира развитие невозможно без проведения земельной реформы. В докладе говорится, что потребность в такой реформе сейчас даже намного больше, чем в прошлом, так как: 1) проблемы неравенства и безработицы в сельской местности обострились, 2) быстрый рост населения угрожает дальнейшим нараста-

нием неравенства и 3) крупные и влиятельные землевладельцы пожинают плоды “зеленой революции”, укрепляя свои позиции, богатство и способность противостоять нежелательным переменам. Наконец, имеются многочисленные свидетельства того, что перераспределение земли не только обеспечивает рост занятости и доходов в сельской местности, но и повышает объемы производства и эффективность использования ресурсов.

Законодательное закрепление и последовательная реализация земельной реформы создают основу для роста сельскохозяйственного производства и повышения уровня жизни крестьян. К сожалению, многие реформы постигла неудача, так как правительства (особенно в Латинской Америке) уступили давлению мощных объединений крупных землевладельцев<sup>37</sup>. Однако даже справедливая земельная реформа еще не является гарантией успешного комплексного развития аграрного сектора<sup>38</sup>.

### ***Политика поддержки реформ***

**Предложение 2.** *Развитие мелкого фермерства не принесет желаемых результатов, если государство не создаст системы его поддержки, стимулирующей рост производства и эффективности, расширяющей экономические возможности производителей и их доступ к ресурсам.*

Земельные реформы необходимы во многих регионах Азии и Латинской Америки, но они могут оказаться малоэффективными и даже препятствовать развитию, если не будут проведены соответствующие преобразования регулирующих производство институтов (банки, ростовщики, поставщики семян и удобрений), системы государственного обслуживания и помощи сельскому хозяйству (технические услуги, обучение фермеров, государственные кредитные учреждения, складские хозяйства, рыночная инфраструктура, дорожная сеть, в том числе подъездные дороги к хозяйствам), государственной системы ценообразования как на ресурсы (устранение деформации цен на производственные факторы), так и на покупаемую продукцию у фермеров (оплата по рыночным ценам). Даже в регионах, где земельная реформа не является насущной необходимостью (вся Африка и значительная часть Юго-Восточной Азии), всеохватывающая система поддержки сельского хозяйства и правильная ценовая политика государства в отношении ресурсов и произведенной продукции являются обязательной предпосылкой повышения эффективности производства и доходов фермеров, прогресса в аграрном секторе.

### ***Цели комплексного развития***

**Предложение 3.** *Комплексное развитие деревни в решающей степени зависит от прогресса мелкого фермерского хозяйства, но его содержание далеко не исчерпывается данным процессом. Оно включает: а) увеличение доходов не только фермеров, но и всего сельского населения путем роста занятости, развития предприятий по переработке сельхозпродукции и ремесел, расширение сети образования, медицинского обслуживания, улучшение питания и жилищных условий, предоставление других услуг; б) сокращение неравенства экономических возможностей и доходов между сельскими жителями и между ними и городским населением; в) способность аграрного сектора устойчиво поддерживать и ускорять темпы прогрессивных преобразований.*

Это предложение не нуждается в комментариях. Остается лишь добавить, что его реализация имеет исключительно важное значение для развития, так как большинство населения стран Третьего мира живет в сельской местности, а тяжелейшие проблемы городской безработицы и перенаселенности не могут быть решены без улучшения условий жизни в деревне. Если удастся установить разумный баланс между экономическими возможностями города и деревни, создать условия для активного участия масс в процессе развития и в распределении его результатов, страны Третьего мира сделают гигантский шаг на пути подлинного развития.

## Страновое исследование

### Экономика Республики Гана

#### *Географические, социальные и экономические характеристики*

Столица — Аккра

Площадь — 238538 кв. км.

Население — 16 млн. человек (1992 г.)

ВНП на душу населения — 390 долл. (1990 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 3,4% (1980—1990 гг.)

Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения — минус 0,6% (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП — 48% (1990 г.)

Уровень младенческой смертности (на 1000 родившихся) — 86 (1990 г.)

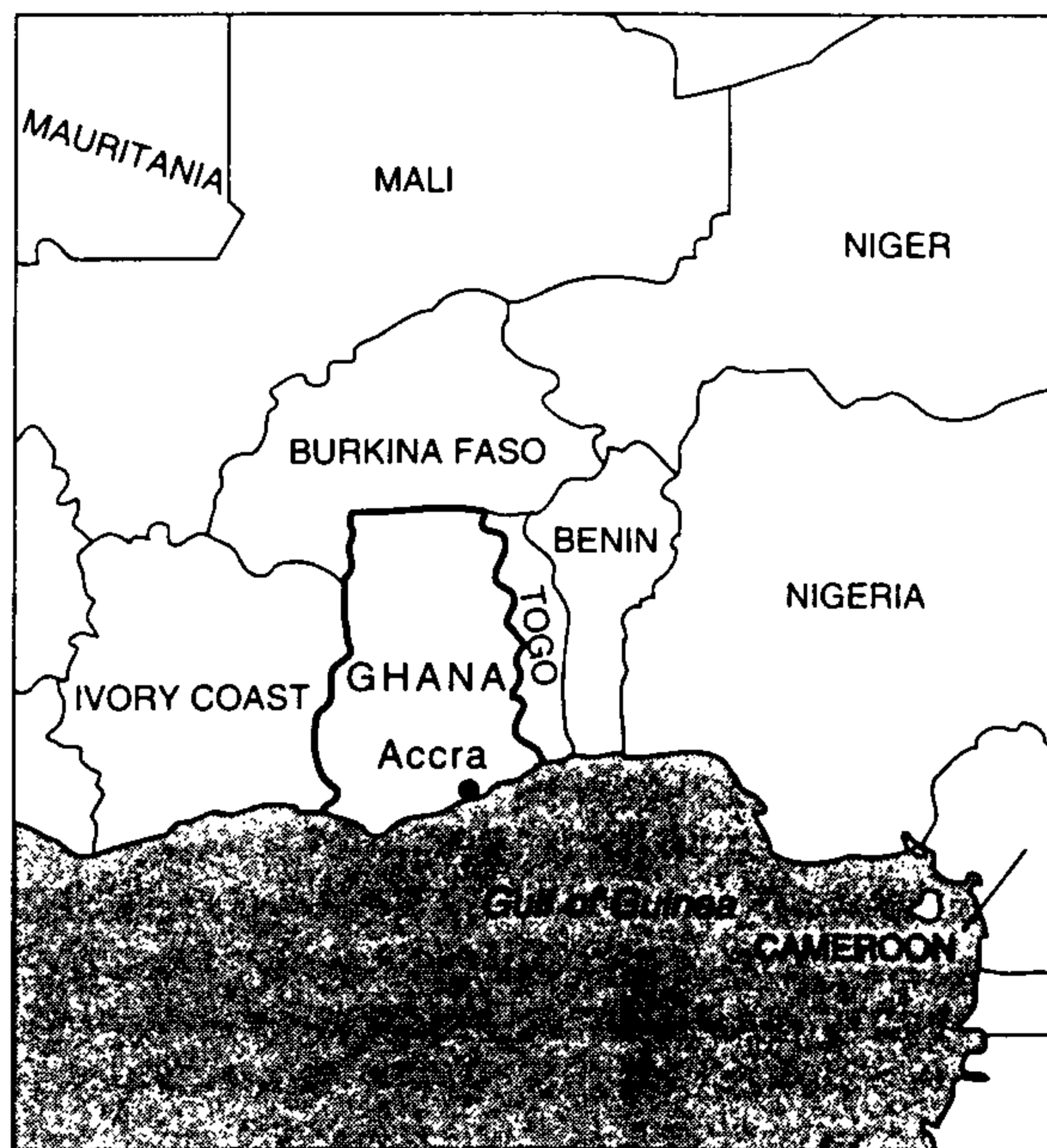
Ежедневное потребление калорий на душу населения — 2209 (1988 г.)

Уровень охвата начальным образованием — 63% (1990 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) — 40% (1985 г.)

Индекс развития человека — 0,31 (низкий) (1990 г.)

Республика Гана расположена в Западной Африке вблизи Гвинейского залива, лишь несколькими градусами севернее экватора. Значительная часть населения проживает на побережье Гвинейского залива либо в северных районах, прилегающих к Кот-д'Ивуару. Крупнейшие города — Аккра и Кумаси. Кумаси находится во внутренней части страны в районе Ашанти. Большинство жителей Ганы происходит из кочевых племен, которые, по-видимому, пришли сюда в начале XIII в. из долины реки Вольта. Сведения об истории Золотого Берега (древнее название Республики Гана) с начала XIII до последней четверти XV вв. черпаются в основном из сохранившихся родовых преданий и народного фольклора. Многие тради-



ции были привнесены в национальную культуру выходцами из древних государств западного Судана (ныне это территории Мавритании и Мали).

В мае 1956 г. Премьер-министр правительства Золотого Берега Кваме Нкрума опубликовал "Белую книгу", содержащую предложения о провозглашении независимости и переименовании этой английской колонии в Республику Гана (по названию одного из княжеств, расположенного во внутренней части страны). Правительство Великобритании заявило, что оно признает независимость колонии, если после выборов Законодательной Ассамблеи Золотого Берега большинство ее членов проголосует за получение независимости. Гана стала первым независимым государством Африки в постколониальный период. Это произошло 6 марта 1957 г., когда Великобритания отказалась от осуществления контроля над колониями Золотой Берег и Ашанти, а также от протектората над Северными Территориями и Британским Тоголендом.

По сравнению с другими странами Западной Африки Гана располагает сравнительно широким набором природных ресурсов. В экономике страны

доминирует сельское хозяйство, причем большинство населения занято в натуральных фермерских хозяйствах. Товарное производство представлено в основном какао и какаопродуктами, обеспечивающими две трети экспортных доходов, лесоматериалами, кокосовыми орехами и другими продуктами переработки пальмовых деревьев, земляными орехами (производство пищевых жиров) и кофе. Основными продуктами питания являются кукуруза, рис, маниока и арахис. Кроме того, в рационе важное место занимают рыба, домашняя птица и мясо.

Страна производит и экспортирует минеральное сырье. В основном это золото, алмазы, марганцевая руда и бокситы. Разведано одно месторождение нефти, где осуществляется нефтедобыча в коммерческих целях. Правительство рассчитывает обнаружить в будущем новые нефтяные и газовые месторождения.

Гана — страна с довольно развитой, по сравнению с другими африканскими странами, промышленной базой. Импортзамещающее производство включает в себя текстильную промышленность, производство стали из металлолома, шин и технологически несложных потребительских товаров, а также сборку легковых автомобилей, грузовиков и автобусов. Однако деятельность этих отраслей промышленности сильно зависит от импорта сырья, материалов и комплектующих, что в условиях экономического застоя 1980-х гг. вызывало хроническое недоиспользование производственных мощностей.

В момент получения независимости в 1957 г. Гана располагала значительной производственной и социальной инфраструктурой, ее иностранные резервы составляли 481 млн. долл. Однако в период правления К.Нкрумы инвестиции осуществлялись в малопродуктивные проекты общественных работ и слабо разработанные и неэффективно управляемые сельскохозяйственные и промышленные программы. Падение мировых цен на какао и уменьшение финансовых резервов привели к необходимости привлечения внешних кредитов для финанси-

рования многих проектов. К середине 1960-х годов Гана исчерпала свои внутренние резервы, и стало очевидно, что страна будет не в состоянии осуществлять выплаты по займам в установленные сроки.

Правительство Базиа в 1969—1972 гг. предприняло попытку либерализации экономики с целью привлечения иностранных инвесторов и стимулирования национального предпринимательства. Инвесторы, однако, проявили осторожность, а новое падение цен на какао совпало по времени с необходимостью увеличения объема импорта, что привело к быстрому росту торгового дефицита. Несмотря на то что Гане удалось получить внушительную иностранную помощь и пересмотреть условия погашения внешней задолженности, устранить возникшие при прежнем правительстве кризисные явления не удалось. Среди них можно отметить такие, как необходимость обслуживания внешней задолженности, несбалансированность платежного баланса, нехватка иностранной валюты и несовершенство системы управления.

Получение иностранной помощи помогло предотвратить крах национальной экономики, однако 10-летний период до прихода к власти в 1972 г. Совета Национального Спасения можно охарактеризовать только как стагнацию. Рост населения сводил "на нет" незначительное увеличение ВВП, уменьшались реальные доходы многих слоев населения.

Пришедшее к власти в сентябре 1979 г. гражданское правительство Хилла Лиманна также столкнулось с проблемой ухудшения состояния национальной экономики. Предшествовавшее пятилетие характеризовалось уменьшением реального дохода на душу населения, застоем в сельскохозяйственном и промышленном производстве из-за нехватки импортных сырья, материалов, запасных частей и оборудования, а также обострением проблем снабжения населения импортной продукцией и товарами местного производства. Бюджетный дефицит в 1979 г. составлял 40% государственных расходов, уровень инфляции, хотя и уменьшился до 54% в 1979 г., все еще оставался высоким, постоянно завышался курс национальной валюты. В стране процветал "черный рынок"; контрабандная торговля и спекуляция, безработи-

ца и неполная занятость, особенно среди сельской молодежи, приняли широкие масштабы, ухудшалось транспортное обслуживание, сохранялись ограничения на операции с иностранной валютой.

К тому же соседняя Нигерия объявила, что проживающие в ней иностранцы, не имеющие соответствующих документов, обязаны покинуть пределы страны. Это означало, что около 1 млн. ганцев должны были вернуться на родину. Чрезвычайно низкий уровень осадков, нехватка продуктов питания, топлива, финансовых средств, электроэнергии и воды затруднили выполнение программы экономического оздоровления, провозглашенной в 1983 г. Жесткая бюджетная программа включала изменение политики в отношении валютного курса и краткосрочную программу восстановления и развития экспортного сектора.

В 1985 г. Нигерия предприняла еще одну попытку очистить страну от незаконно проживающих в ней иностранцев, в ходе которой осуществила экспатриацию почти 100 000 ганцев, не прошедших официальной регистрации. Несмотря на это экономика Ганы в 1985 г. начала проявлять признаки медленного, но стабильного оздоровления, в связи с чем правительство смогло принять среднесрочную программу, в которой основной упор был сделан на восстановление сферы социального обслуживания, особенно образовательной системы.

Программа экономического оздоровления на первом этапе позволила остановить снижение реального дохода на душу населения, начавшееся в 1970-е — начале 1980-х гг. Начиная с 1983 г. годовые темпы экономического роста составляли 4%. Тем не менее Гана, имевшая прежде один из наиболее высоких уровней жизни среди африканских стран, расположенных южнее Сахары, в настоящее время может похвастаться лишь очень высоким уровнем безработицы. Более половины населения страны живет в абсолютной нищете, а уровень образования и здравоохранения не намного превышает соответствующие показатели других стран Африки. Величина долгосрочного государственного долга по отношению к ВВП является одной из самых высоких в мире (46%). Сохранение сильной зависимости Ганы от экспорта какао и колебаний цен на него не позволяют рассчитывать на устойчивый рост экономики в долгосрочной перспективе. Многие зависят от того, насколько успешно осуществляются рыночные реформы и возродится ли интерес иностранных инвесторов к участию в развитии экономики Ганы. На первом этапе, в начале 1980-х гг., реформы были довольно успешными, однако в 1990-е гг. резкое падение темпов экономического роста, новое ускорение инфляции, растущий бюджетный дефицит, значительное сокращение объемов сельскохозяйственной и промышленной продукции похоронили надежды на успешное завершение реформ.

## *Термины и понятия*

Аграрные системы  
Товарные культуры  
Диверсифицированное фермерское хозяйство  
Семейная ферма  
Производительность фермы  
“Зеленая” революция  
Комплексное (интегрированное) развитие деревни  
Взаимопереплетающиеся рынки производственных факторов

Лендлорд  
Земельная реформа  
Латифундия  
Минифундия (крошечный надел)  
Смешанное фермерское хозяйство  
Ростовщик  
Патрон  
Производство сельскохозяйственной продукции на душу населения  
Производство продовольствия на душу населения

Разрыв в производительности  
Нейтральные к масштабам производства  
технологии  
Издольщик  
Подсечно-огневое земледелие

Специализированное фермерское  
хозяйство  
Основные культуры  
Полу- и натуральное хозяйство  
Фермер-арендатор

## *Вопросы для обсуждения*

1. Почему при анализе проблем развития Третьего мира внимание концентрируют на изучении аграрных систем, прежде всего крестьянских хозяйств, и аграрного сектора экономики?
2. Каковы главные причины застоя сельского хозяйства в Третьем мире в период двух десятилетий развития — 1960-х и 1970-х годов? Считаете ли вы возможным изменить эту неблагоприятную тенденцию в будущем? Обоснуйте вашу точку зрения.
3. Иногда утверждают, что в мире существуют два вида сельского хозяйства. Объясните смысл этого утверждения и приведите примеры подобных различий внутри одной страны и между странами.
4. Назовите общие черты и различия между системами мелкого фермерского хозяйства в Азии, Африке и Латинской Америке. В чем основные различия аграрных систем этих трех регионов? Каковы общие характеристики?
5. Раскройте содержание эпиграфа Г. Мюрдаля к данной главе: "Исход битвы за устойчивое долговременное развитие будет решаться в аграрном секторе".
6. Иногда утверждают, что мелкие крестьянские хозяйства не воспринимают нововведений, которые могли бы существенно увеличить их урожаи, из-за консерватизма и невежества фермеров. Является такое противодействие следствием унаследованной иррациональности крестьян или же оно вызвано какими-либо другими причинами, ускользающими от внимания западных экономистов? Приведите ваши соображения.
7. В этой главе описаны три стадии трансформации сельскохозяйственного производства — от натурального крестьянского хозяйства до специализированных ферм. Каковы характеристики каждой из этих стадий?
8. Согласно общепринятой точке зрения, в регионах, где земля распределена достаточно неравномерно (Латинская Америка и некоторые части Азии), необходима земельная реформа, однако одной ее недостаточно для стимулирования развития мелких фермерских хозяйств и повышения их эффективности. Что означает данное утверждение и какова основная идея земельной реформы? Приведите несколько примеров мероприятий в рамках политики поддержки земельной реформы.
9. Что имеется в виду под понятием "комплексное (интегрированное) развитие деревни"? Каковы критерии, позволяющие судить о наличии или отсутствии данного явления?



## Примечания

1. John W. Mellor, "Agriculture on the road to industrialization," в John P. Lewis and Valeriana Kallab (eds.), *Development Strategies Reconsidered* (Washington, D.C.: Overseas Development Council, 1986), pp. 67—89; см. также Subrata Ghatak, "Agriculture and economic development," в Norman Gemmell (ed.), *Surveys in Economic Development* (Oxford: Blackwell, 1987), chap. 10; Charles P. Timmer, "The agricultural transformation," в Hollis B. Chenery and T.N. Srinivasan (eds.) *Handbook of Development Economics*, vol. 1 (Amsterdam: North Holland, 1988), pp. 276—331.
2. E.F. Scepanik, "Agricultural capital formation in selected developing countries", *Agricultural Planning Studies* 11 (1970).
3. См. Raanan Weitz, *From Peasant to Farmer. A Revolutionary Strategy for Development* (New York: Columbia University Press, 1971), pp. 6—9. Это утверждение не означает, что в развивающихся странах вообще отсутствуют высокопроизводительные фермы, а в развитых странах — низкопроизводительные семейные хозяйства. Здесь обращается внимание на огромные различия между структурой и эффективностью фермерских хозяйств обеих групп стран.
4. Там же, pp. 7—8. Данные Бюро переписи США. Хотя успехи сельского хозяйства в развитых странах стали возможными в результате применения современной техники и технологий, значительную роль играли и такие факторы, как аграрный протекционизм, массированная ценовая поддержка, огромные инвестиции государства в программы развития пищевой промышленности.
5. Там же, p. 9.
6. Francis M. Foland, "Agrarian unrest in Asia and Latin America", *World Development* 2(1974): 56.
7. В начале 60-х годов многие латиноамериканские страны начали осуществлять земельные реформы. Они, однако, ограничились устранением лишь наиболее вопиющих проявлений системы патронажа крупных землевладельцев по отношению к мелким фермерам и не изменили крайне неравноправную систему земельной собственности. Для удобства изложения мы используем термины "латифундия" и "минифундия" скорее для описания преобладающих в аграрном секторе этого континента общественных отношений в настоящее время.
8. Более свежие данные показывают, что за 20 лет концентрация земельной собственности в Латинской Америке не изменилась сколь-либо существенно, см. Alain de Janvry, E. Sadoulet, and L. Wilcox, *Rural Labor in Latin America*, ILO Working Paper 10-6/WP79 (Geneva, International Labor Organization, 1986, tab. 11).
9. Сводные данные приведены в R. Albert Berry and William Cline, *Agrarian Structure and Productivity in Developing Countries* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1979), гл. 3 и приложение В; и G.A. Cornia "Farm size, land yields and the agricultural production function: An analysis of fifteen developing countries", *World Development* 13 (December 1985): 513—534.
10. Celso Furtado, *Economic Development in Latin America* (Cambridge: Cambridge University Press, 1970), p. 56.
11. Там же, p. 57—58.
12. Доказательства положительного влияния перераспределения земли на рост объемов производства и урожайности см. Cornia, "Farm size, land yields".
13. Foland, "Agrarian unrest", 57.
14. Gunnar Myrdal, *Asian Drama* (New York: Pantheon, 1968), pp. 1033—1052.
15. Там же, p. 1035.
16. Там же.
17. Более позитивной оценки эффективности системы аренды, ростовщических и других кредитов из неформальных источников в Азии (да и в Латинской Америке) придерживается "новая школа экономики сель-

ского хозяйства", сложившаяся в конце 70-х и в 80-х годах. Ее приверженцы считают, что в условиях несовершенства других рыночных инструментов, недостаточной информации, больших расходов на совершение сделок и повышенных рисков аренда земли и ростовщический кредит являются эффективными инструментами. Являются ли они таковыми в действительности, далеко не ясно, но заслуживает уважения попытка сторонников этой точки зрения разобраться в проблеме. Примеры таких работ: Pranab Bardhan, *Land, Labor and Rural Poverty : Essays in Development Economics* (New York: Columbia University Press, 1984) и К. Otsuka и Y. Hayami, "Theories of shared tenancy : A critical survey", *Economic Development and Cultural Change* (July 1988). Я благодарен профессору Alain de Janvry за предоставленную информацию.

18. Myrdal, *Asian Drama*, p. 1048.
19. О природе безземельности в Третьем мире, особенно в Азии, см. Mahmood H. Khan, "Landlessness and rural poverty in underdeveloped countries", *Pakistan Development Review* 25(Autumn 1986): 371—394.
20. Mead Cain, "Char Gopalpur revisited", записки из дневника, Центр политических исследований Совета народонаселения (ротапринт).
21. Особенно богата данными о роли женщин в сельском хозяйстве книга Carolyn Sachs, *The Invisible Farmers: Women in Agriculture* (Totowa, N.J.: Rowman & Littlefield; 1983). Классический подход к проблеме, сохраняющий значимость и в настоящее время, представлен в работе Ester Boserup, *Women's Role in Economic Development* (New York : St. Martin's Press, 1970).
22. См. Weitz, *Peasant to Farmer*, pp. 15—28. Изложение этого раздела во многом базируется на материале работы Вейтца. Не надо думать, что три стадии эволюции фермерского хозяйства строго следовали одна за другой во времени: процесс охватывает одновременно все хозяйства. В сельском хозяйстве любой страны представлены все три вида ферм, но в развивающихся странах доминирует крестьянское хозяйство, в то время как в развитых — товарные фермы.
23. В табл. 5 работы C.D. Deere и Alain de Janvry, "A conceptual framework for the empirical analysis of peasants", *American Journal of Agricultural Economics* (November 1979) приводятся данные, согласно которым 50% своего дохода издольщики получают за счет денежных заработков.
24. Clifton R. Wharton, Jr, "Risk, uncertainty, and the subsistence farmer", *Development Digest* 7 (1969): 3.
25. См. Marvin P. Miracle, "Subsistence agriculture: Analytical problems and alternative concepts", *American Journal of Agricultural Economics* (May 1968): 292—310.
26. Keith Griffin, "Agrarian policy : The political and economic context", *World Development* 1 (November 1973): 6.
27. Я благодарю профессора Стефена Смита за эти сведения.
28. См., например, N. Singh, "Theories of sharecropping", в Pranab Bardhan (ed.), *Theories of Agricultural Institutions* (Oxford : Oxford University Press, 1992); David M. Newbery, "Risk-sharing, sharecropping and uncertain labor markets", *Review of Economic Studies* (October 1977); and Joseph Stiglitz, "Sharecropping", в John Eatwell et al. (eds.), *The New Palgrave : Economic Development* (London : Macmillan Press, 1989), pp. 308—315.
29. Подробный анализ реакции фермеров Третьего мира на ценовые стимулы приведен в работе Всемирного банка "World Development Report, 1986" (New York: Oxford University Press, 1986), chaps 4 and 5.
30. Обширные исследования неблагоприятных воздействий механизации см. в Montague Yudelman et al., *Technological Change in Agriculture and Employment in Developing Countries* (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 1971), а также Yujiro Hayami and Vernon Ruttan, *Agricultural Development: An International Perspective* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1985).
31. См. две интересные статьи о подходящей для целей развития технике: Hans Binswanger, "Agricultural mechanization: A comparative historical perspective", *World Bank Research Observer* 1 (January 1986), and Hans Binswanger and Prabhu Pingali, "Technological priorities for farming in sub-Saharan Africa", *World Bank Research Observer* 3 (January 1988).

32. Блестящий анализ роли институциональных учреждений в развитии деревни проведен в Brian van Arkadie, "The role of institutions in development", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1989, pp. 153—192.
33. Воздействие "зеленой" революции на Третий мир см. в Keith Griffin, *The Political Economy of Agrarian Change* (London: Macmillan, 1974), and Chris Manning, "Rural employment creation in Java: Lessons from the Green Revolution and oil boom", *Population and Development Review* 14 (March 1988).
34. Полезную дискуссию о важности правильной политики ценообразования в стимулировании сельскохозяйственного производства см. в A. Drazen and Z. Eckstein, "On the organization of rural markets and the process of economic development", *American Economic Review* 78 (June 1988).
35. Развернутая критика нерациональной государственной политики, препятствующей развитию сельского хозяйства в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, и в других регионах Третьего мира, содержится в докладе Всемирного банка "World Development Report", 1986, chaps 4 and 5.
36. Подробный обзор интегрированных программ развития деревни см. в Alain de Janvry, *The Economics of Investment in Rural Development: Private and Social Accounting Experiences from Latin America*, Working Paper No.464 (Berkeley: University of California, Department of Agricultural and Resource Economics, 1988).
37. См. Alain de Janvry, *The Agrarian Question and Reformism in Latin America* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1981).
38. Анализ причин успехов и неудач в проведении земельных реформ см. в докладе Всемирного банка *World Development Report, 1990: Poverty* (New York: Oxford University Press, 1990), pp. 64—73.

### Рекомендуемая литература

Блестящий обзор аграрных систем в развивающихся странах подготовили Dharam Ghai et al. (eds.), *Agrarian Systems and Rural Development* (New York: Holmes & Meier, 1979). Выполнен и ряд региональных исследований состояния сельского хозяйства и аграрных систем. По Африке см. Peter Robson and Dennis A. Lury (eds.), *The Economies of Africa* (London: Allen & Unwin, 1969); по Азии см. Gunnar Myrdal, *Asian Drama* (New York: Pantheon, 1968), chaps. 22, 23, and 26. По Латинской Америке см. Rodolfo Stavenhagen (ed.), *Agrarian Problems and Peasant Movements in Latin America* (New York: Doubleday, 1970); Celso Furtado, *Economic Development in Latin America* (London: Cambridge University Press, 1970), chaps. 7 and 14; Solon Barraclough, *Agrarian Structure in Latin America* (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1973), и Alain de Janvry, *The Agrarian Question and Reform in Latin America* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1981). Сравнительное исследование о масштабах отчуждения крестьян от земли и нищеты в деревне провели Milton J. Esman, *Landlessness and Near-Landlessness in Developing Countries* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1978); Erick Eckholm, *The Dispossessed of the Earth: Land Reform and Sustainable Development*, Worldwatch Paper No.13 (Washington, D.C., Worldwatch Institute, June 1979) и Mahmood H. Khan, "Landlessness and rural poverty in underdeveloped countries"; *Pakistan Development Review* 25 (Autumn 1986).

Блестящий сравнительный анализ аграрных систем Третьего мира см. в работах Guy Hunter, *Modernizing Peasant Societies: A Comparative Study of Asia and Africa* (London: Oxford University Press, 1969); Keith Griffin, *The Political Economy of Agrarian Change* (London: Macmillan, 1974) и особенно у Bruce F. Johnston and Peter Kilby, *Agriculture and Structural Transformations: Economic Strategy in Late-developing Countries* (London: Oxford University Press, 1975).

Общим введением к курсу экономики сельского хозяйства и комплексного развития деревни в Третьем мире могут служить следующие работы: Carl Eicher and John Stoatz (eds.) *Agricultural Development in the Third World* (Baltimore: Md. Johns Hopkins University Press, 1984); Erik Thorbecke (ed.), *The Role of Agriculture in Economic Development* (New York: Columbia University Press, 1969); Raanan Weitz, *From Peasant to Farmer. A Revolutionary Strategy for Development* (New York: Columbia

University Press, 1971); Bruce F. Johnston, "Agricultural and structural transformation in developing countries: A survey of research", *Journal of Economic Literature* 8 (1970); John W. Mellor, *The Economics of Agricultural Development* (Ithaca, N.Y.: Cornell University Press, 1966); Arthur T. Mosher, *Creating a Progressive Rural Structure* (New York: Agriculture Development Council, 1969); Theodore W. Shultz, *Transforming Traditional Agriculture* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1964); Robert d'A. Shaw, *Jobs and Agricultural Development* (Washington D.C.: Overseas Development Council, 1970); Nurul Islam (ed.) *Agricultural Policy in Developing Countries* (New York: Halstead Press, 1974); World Bank, *Rural Development: Sector Policy Paper* (Washington D.C.: World Bank, 1975); World Bank, *World Development Report, 1986* (New York: Oxford University Press, 1986); C. Peter Timmer, Walter Falcon, and Scott Pearson, *Food Policy Analysis* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1983); and Subrata Ghatak, "Agriculture and economic development", in Norman Gemmell (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), chaps 10.

Проблемы и политика, связанные с участием женщин в земельных реформах исследованы в работах: Mahabub Hossain, *Credit for Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*, Research Report No.65 (The International Food Policy Research Institute, 1988); Monica Fong and Heli Perrett, *Women and Credit* (Milan: Finafrica, 1991); and Sharon Holt and Helena Ribe, *Developing Financial Institutions for the Poor and Reducing Barriers for Access for Women*, World Bank Discussion Paper No.117 (World Bank, 1991).



## Г Л А В А

# 10



## Окружающая среда и развитие

*Большая часть ущерба окружающей среде в настоящее время наносится двумя группами населения – миллиардом наиболее богатых и миллиардом наиболее бедных.*

Нафиз Садик, Исполнительный директор  
Фонда народонаселения ООН, 1991

*Защита окружающей среды является важной частью развития. Процесс развития без ее эффективной защиты будет подорван.*

Всемирный банк. Доклад о развитии мира, 1992:  
Развитие и окружающая среда

### Экономикс и окружающая среда

В 1980-х годах экономисты осознали важность воздействия проблем окружающей среды на успех политики развития. Мы сейчас понимаем, что процессы обнищания и деградации окружающей среды могут приобрести самовоспроизводящийся характер, грозящий обществу в силу его невежества или экономической необходимости необратимым разрушением или исчерпанием ресурсов. Усиливающееся давление на и без того щедро расходуемые природные ресурсы развивающихся стран может привести к тяжелейшим последствиям для самообеспечения Третьего мира, его способности рационально распределять доходы и сохранять потенциал развития в долгосрочной перспективе.

Деградация окружающей среды в развивающихся странах ведет к снижению темпов их экономического роста в результате необходимости увеличивать расходы на поддержание здоровья населения и эффективного использования производственных ресурсов. Наиболее пагубное воздействие этот процесс оказывает на беднейшие 20% населения мира. Огромный ущерб природе наносит использование все менее продуктивных земель по мере роста населения: снижаются урожайность и объем производства продовольствия в расчете на одного жителя. Эти земли обрабатывают преимущественно группы населения с самыми низкими доходами, поэтому тяжесть потерь ложится на плечи людей, наименее способных их выдержать. К тому же бедные семьи лишены элементарных санитарных условий и чистой питьевой воды, что является, по различным оценкам, причиной 80% всего числа заболеваний в мире. Решение этих и других проблем окружающей среды связано с необходимостью повышения эффективности

использования природных ресурсов и улучшения условий жизни беднейших слоев населения. В данном контексте устойчивый рост в гармонии с окружающей средой — неотъемлемый компонент экономического развития.

Хотя нет единого мнения о величине расходов на сохранение окружающей среды в различных видах экономической деятельности, занимающиеся проблемами развития экономисты приходят к общему выводу о настоятельной необходимости их учета при разработке политики развития<sup>1</sup>. Пренебрежение затратами на поддержание окружающей среды при расчетах ВВП служит причиной их традиционного отсутствия в экономике развития. Нерациональные методы обработки, приносящие ущерб почве, водным и лесным ресурсам, могут улучшить показатели ВВП в данный момент, но серьезно подорвать эффективность производства в будущем. Поэтому при проведении экономических расчетов необходимо принимать во внимание состояние окружающей среды и ее изменение во времени. Если своевременно не принять мер по охране окружающей среды, то быстрый рост населения и расширяющиеся масштабы экономической активности в Третьем мире нанесут ей тяжелейший ущерб.

Растущие потребности населения Третьего мира могут иметь и глобальные последствия. Первый мир все более озабочен уничтожением остающихся лесных массивов, сконцентрированных в развивающихся странах с высоким уровнем внешней задолженности — Бразилии, Мексике, Перу, на Филиппинах и в некоторых других, что способствует глобальному потеплению и парниковому эффекту.

В данной главе рассматриваются экономические причины и последствия разрушения природной среды и возможные пути преодоления циклического взаимодействия процессов обнищания и истощения естественных ресурсов. Как и в предыдущих главах, изложение начинается с обзора основных проблем: устойчивое развитие и взаимодействие процессов динамики населения, обнищания, экономического роста, комплексного развития деревни, урбанизации и окружающей среды в Третьем мире. Затем рассматриваются возможности использования традиционных экономических моделей природопользования, некоторые типичные ситуации и приводятся необходимые данные. Более широкий подход достигается за счет исследования проблем глобальной взаимозависимости. В заключительной части главы анализируются перспективы разработки международной программы сохранения окружающей среды для обеспечения устойчивого развития человечества.

## Окружающая среда и развитие: основные проблемы

Экологические аспекты развития включают семь проблем, некоторые из них освещались в предыдущих главах. Это: 1) концепция устойчивого развития, а также шесть областей взаимосвязи между окружающей средой и 2) населением и ресурсами, 3) бедностью, 4) экономическим ростом, 5) комплексным развитием деревни, 6) урбанизацией и 7) мировым хозяйством.

## Устойчивое развитие

Термин "устойчивое развитие" возник при попытке найти оптимальное соотношение между экономическим ростом и сохранением окружающей среды. Хотя предлагается множество вариантов определения устойчивого развития, под этим термином имеют в виду прежде всего способность "удовлетворить потребности нынешнего поколения без угрозы потребностям последующих поколений"<sup>2</sup>. Суть этой формулировки в том, что экономический рост и качество жизни последующих поколений в решающей степени зависят от состояния окружающей среды. Природные богатства страны, качество ее атмосферы, воды и

почвы являются достоянием всех поколений. Неконтролируемое расходование этих богатств в погоне за сиюминутной экономической выгодой оборачивается потерей для сегодняшнего и, в еще большей мере, для будущих поколений. Поэтому разработчикам планов развития следует включать в них в той или иной форме расходы на сохранение окружающей среды. Например, затраты на сохранение или возмещение потери ценного природного ресурса следует учитывать в расчетах темпов экономического роста и уровня жизни. Эта же задача может формулироваться по-другому — обеспечить выполнение поставленной цели без ущерба для среды обитания. Иначе говоря, разрушение или истощение какого-либо природного ресурса в одном месте должно компенсироваться его воссозданием и даже увеличением в другом<sup>3</sup>.

В условиях растущего уровня потребления в мире и увеличения численности населения обеспечение **устойчивого развития** становится главной проблемой человечества. Возникает вопрос, каковы реальные шансы на достижение в перспективе приемлемого устойчивого жизненного уровня? На основании имеющейся информации становится ясно, что для удовлетворения нужд населения земного шара, которое в ближайшие 30 лет увеличится на 3,7 млрд. человек, потребуются срочно внести радикальные коррективы в методы потребления и производства. Позже в этой главе мы поговорим о необходимых изменениях.

## Население, ресурсы и окружающая среда

Серьезную тревогу вызывают опасения, что невозполнимые ресурсы Земли становятся ограничителем численности населения из-за невозможности удовлетворения его нужд. Возможно, это не совсем так в свете технологического прогресса, но совершенно ясно, что продолжающееся разрушение окружающей среды резко снижает возможности нынешних и будущих поколений обеспечить свои потребности. Снижение темпов роста населения позволит смягчить остроту многих экологических проблем. Хотя уровень рождаемости и плодородный период сокращаются, в конечном счете численность мирового населения во многом будет зависеть и от правительственного курса на создание экономических и институциональных стимулов по ограничению плодородности (см. гл. 6).

Следствием быстрого роста населения Третьего мира стали дефицит земли, воды и дров в сельской местности и кризисное состояние здоровья городского населения из-за отсутствия санитарных условий и чистой питьевой воды<sup>4</sup>. Во многих беднейших регионах рост плотности населения ускорил деградацию жизненно важных ресурсов. Для удовлетворения растущих потребностей Третьего мира необходимо остановить процесс разрушения природной среды и повысить эффективность использования природных ресурсов, чтобы к ним получило доступ большее число людей. Если рост ВВП и продовольствия отстает от роста населения, то начинается снижение уровня производства и потребления продовольствия на душу населения. По иронии судьбы сохранение нищеты ведет к консервации высоких темпов рождаемости. В гл. 6 показано, что большая семья в условиях бедности повышает свои шансы на выживание.

## Бедность и окружающая среда

Часто высокую рождаемость считают причиной проблем, которые порождены самой нищетой. Например, плотность населения на единицу сельхозугодий в Китае в два раза выше, чем в Индии, но и урожайность также выше в два раза. Хотя разрушение окружающей среды и высокая рождаемость взаимосвязаны, оба эти процесса порождены феноменом абсолютного обнищания. Успешная экологическая политика в Третьем мире невоз-

можно без предварительного решения таких проблем, как безземельность, бедность, трудности доступа к институциональным ресурсам. Ненадежные права арендаторов, невозможность получать кредиты и необходимые материальные ресурсы, отсутствие информации часто препятствуют бедной части населения вкладывать средства в технологии, способствующие сохранению природных ресурсов, за счет которых они поддерживают свое существование. Поэтому борьба с деградацией окружающей среды должна скорее сосредоточиться не на экологических мерах, а на оказании поддержки бедным слоям населения. При таком подходе многие цели международных экологических программ гармонично сочетаются с тремя целями развития, сформулированными в гл. 1.

### **Экономический рост против природы**

Если рост доходов бедняков снижает нагрузку на окружающую среду, то вслед за этим утверждением возникает вопрос: возможен ли экономический рост без дальнейшего ее ухудшения? Данные свидетельствуют, что наибольший ущерб природе наносят миллиард самых обеспеченных и миллиард самых бедных людей. Более того, пагубное воздействие на нее миллиарда бедняков сильнее, чем 3,2 млрд. человек в группе со средним уровнем доходов. Из этого следует, что изменение к лучшему условий жизни беднейших слоев населения скажется благоприятно на их взаимодействии с окружающей средой. Однако всеобщий рост доходов и потребления приведет все же к усилению давления на окружающую среду. Поэтому мировое сообщество стоит перед трудноразрешимой задачей совмещения роста потребления с удержанием давления на природу на минимально возможном уровне.

### **Комплексное развитие деревни и окружающая среда**

Для удовлетворения потребностей быстрорастущего населения Третьего мира в продовольствии необходимо увеличение его производства к 2010 г. в два раза. Из-за высокой плотности населения в расчете на единицу обрабатываемой площади достижение этой цели потребует радикальных изменений в методах распределения и использования ресурсов аграрного сектора, а также увеличения их объемов. Важная роль женщин как хранительниц ресурсов (леса, воды и т.п.) и поставщиков рабочей силы для сельского хозяйства делает обязательной их интеграцию в экологические программы. Более того, борьба с бедностью должна включать меры по повышению роли женщин в экономике, прежде всего в результате избавления их от малопродуктивных, подверженных высокому риску трудовых операций.

Увеличение ресурсов в распоряжении мелких фермеров, применение (или восстановление) устойчивых методов ведения хозяйства могут внести существенный вклад в приемы аграрного производства, наносящие ущерб природе. Инвестиции в повышение урожайности намного увеличат объемы производства и степень самообеспечения продовольствием.

### **Развитие городов и окружающая среда**

В гл. 8 показано, что быстрое увеличение численности населения, сопровождаемое массовой миграцией из села в город, стало причиной невиданно высоких темпов роста городского населения, которые иногда в два раза превышали темпы экономического роста. Лишь немногие правительства оказались способны справиться с непомерной нагрузкой на системы городского водоснабжения и санитарного обеспечения. Ухудшение экологиче-



ской обстановки подвергает опасности здоровье населения, угрожает разрушением городской инфраструктуры, возникновением эпидемий, нарастанием кризисных явлений в системе здравоохранения. Положение усугубляется тем, что в рамках существующего законодательства значительная часть жилья считается незаконно построенной. Поэтому частные инвестиции в жилищное строительство весьма рискованны, а многие городские жители не могут рассчитывать на получение коммунальных услуг.

Заторы уличного движения, выбросы в окружающую среду отходов транспорта и промышленных предприятий, примитивные очаги в домах — все это тяжелая расплата за городскую перенаселенность. Следствием неудовлетворительных условий жизни в городах становятся потери производства из-за болезней и плохого состояния здоровья рабочих, загрязнение источников воды и необходимость дополнительных расходов населения на ее кипячение, разрушение систем городского жизнеобеспечения. Исследования показали, что окружающая среда городов разрушается опережающими темпами по сравнению с ростом городского населения, соответственно новым жителям приходится нести большие расходы на ее сохранение.

## Глобальная ситуация

По мере роста населения и его доходов давление на окружающую среду будет, очевидно, увеличиваться. Придется искать компромиссы для обеспечения устойчивого развития в глобальных масштабах. Более рациональное использование ресурсов может в одних случаях при проведении экологических мероприятий давать экономический эффект, в других — сводить затраты к минимуму. Однако многие существенные изменения потребуют крупных инвестиций в новые технологии очистки и переработки промышленных отходов, управления ресурсами. Поэтому придется искать оптимальное соотношение между объемами производства и сохранением окружающей среды. Особо тяжелым бременем подобные расходы будут для самых бедных стран. Ряд проблем, требующих пристального внимания мирового сообщества (биологическая диверсификация, сведение влажных тропических лесов, рост населения), сконцентрирован в наименее благополучных в экономическом отношении странах. Отсутствие существенной внешней помощи странам с низким уровнем доходов вынудит последние перераспределять свои средства в пользу экономических программ за счет образования, здравоохранения, программ увеличения занятости, реализация которых сама по себе важна для успешной политики сохранения окружающей среды.

Вопрос о том, каковы должны быть расходы на экологию и кто их должен нести, превратился в предмет острой конфронтации. Особенно это проявилось на второй Конференции ООН по окружающей среде и развитию (UNCED), известной под названием глобального саммита и проходившей в Рио-де-Жанейро в 1992 г. (см. гл. 18). До настоящего времени большую часть ответственности за разрушение окружающей среды несет Первый мир. Однако высокая рождаемость, растущий уровень доходов и степень неравенства в Третьем мире могут в следующем столетии изменить картину<sup>5</sup>. Поэтому неясно, как следует делить расходы между этими группами стран. От решения вопроса об ответственности будет зависеть соотношение расходов на ослабление ущерба природе. Если за основу примут размеры загрязнения на душу населения, в выигрыше окажутся бедные страны, где уровень потребления намного ниже. Если же пойдут по пути установления лимита на темпы роста отходов в расчете на одного жителя или на страновые ограничения размеров роста отходов, то подобное решение приведет к замораживанию доходов в Третьем мире на крайне низком уровне по сравнению с Первым миром.

## Масштабы деградации окружающей среды: краткий статистический обзор

Причиной наиболее сложных экологических проблем развивающихся стран в ближайшие несколько десятилетий будет бедность. Эти проблемы включают угрозу здоровью из-за отсутствия чистой питьевой воды и элементарных санитарных удобств, загрязнение атмосферы жилища при использовании биотоплива, сведение лесов и сильнейшую эрозию поверхностного почвенного слоя. Все они типичны для домашних хозяйств, которые не имеют возможности изменить нестабильный образ жизни<sup>6</sup>. Табл. 10.1 демонстрирует важнейшие последствия ущерба, наносимого окружающей среде в Третьем мире, для здоровья населения и экономики. Ущерб рассматривается по семи позициям: загрязнение и дефицит воды, загрязнение воздуха, твердые вредные отходы, почвенная эрозия, уничтожение лесов, сужение биологического многообразия и изменение состава атмосферы земли.

**ТАБЛИЦА 10.1. Важнейшие последствия разрушения окружающей среды для здоровья населения и производства**

| Экологические проблемы     | Последствия для здоровья  | Последствия для производства  |
|----------------------------|---|---|
| Загрязнение и дефицит воды | Свыше 2 млн. смертей и миллиарды заболеваний ежегодно; неудовлетворительная санитария в домашнем хозяйстве и ущерб здоровью из-за нехватки воды   | Сокращающиеся уловы рыбы; затраты хозяйств в деревне и расходы муниципалитетов в городах на очистку воды; истощение грунтовых вод; ограничение экономической активности из-за нехватки воды |
| Загрязнение воздуха        | Острые и хронические болезни: чрезмерно большое число взвешенных частиц в воздухе городов — причина от 300 до 700 тысяч преждевременных смертей ежегодно, половины заболеваний хроническим бронхитом; от 400 до 700 млн. человек, преимущественно женщины и дети, в бедных сельских районах дышат загрязненным воздухом в своих жилищах | Ограничения на использование транспортных средств и промышленную деятельность в критические периоды; пагубное воздействие кислотных дождей на леса и водоемы                                |
| Твердые вредные отходы     | Болезни из-за разложения отходов и неудовлетворительного дренажа; локальная, но часто сильная угроза воздействия вредных веществ  | Загрязнение источников грунтовых вод  |

Продолжение

|                                     |   |   |
|-------------------------------------|---|---|
| Почвенная эрозия                    | Сокращение сборов продовольствия бедными фермерами из-за истощения плодородного слоя; повышение уязвимости к засухам  | Снижение от 0,5 до 1,5% ВВП в тропическом поясе из-за снижения урожайности; заиливание водоемов, рек и каналов; расходы на гидрологические работы       |
| Уничтожение леса                    | Гибель и болезни людей из-за наводнений   | Потеря устойчивой базы лесного хозяйства; возросшая угроза почвенной эрозии; нарушение системы водоразделов и ресурсов древесного топлива               |
| Сужение биологического многообразия | Потеря возможности разработки новых лекарственных препаратов  | Сокращение адаптационной способности экосистем; потеря генетических ресурсов  |
| Изменение состава атмосферы         | Возможность изменений характера болезней; возросшая угроза катастроф; увеличение числа заболеваний из-за разрушения озонного слоя (до 300 тысяч новых случаев рака кожи и 1,7 млн. заболеваний катарактой ежегодно) | Угроза береговым сооружениям в результате повышения уровня моря, региональные изменения сельскохозяйственного производства; разрыв морской пищевой цепи |

Источники: World Bank. *World Development Report, 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992), tab. 1.

В 80-х годах размер обрабатываемой площади в расчете на одного жителя ежегодно сокращался на 1,9%, вынуждая наиболее бедных крестьян переходить на малопригодные земли. Согласно оценкам, свыше 60% беднейших крестьян в развивающихся странах ведут борьбу за выживание на почвах с предельно низкой производительностью. Ситуация в некоторых регионах Третьего мира усугубляется огромным неравенством в распределении земли, вынуждающим растущую массу безземельных крестьян работать на истощенных, экологически уязвимых почвах. Интенсивная разработка малопродуктивных почв ведет к их быстрому разрушению и снижению урожайности. До 270 тысяч кв. км сельхозугодий ежегодно становятся бесплодными. Сильно истощены земли на площади 1,2 млрд. акров — территория размером с Китай и Индию, вместе взятые. Вызванное этим снижение урожайности ответственно за уменьшение от 0,5 до 1,5% валового мирового продукта. В результате быстрого роста населения и отставания темпов роста сельского хозяйства производство продовольствия на душу населения в 1980-х годах сократилось в 69 странах (см. гл. 9).

Общей проблемой для бедняков города и деревни является антисанитария, порождаемая отсутствием пригодной для употребления воды и элементарных санитарных удобств. Она во многом ответственна за широкое распространение инфекционных болезней. На долю болезней (тиф, холера, амебная и бациллярная дизентерия, поносы), распространителями которых являются водные паразиты, приходится 80% общего числа заболеваний в развивающихся странах и 90% детской смертности (до 13 млн. человек в год). Число людей в разви-

вающемся мире, живущих в подобных антисанитарных условиях, увеличилось с 1970 по 1984 гг. на 135 млн. человек; ухудшение экологической обстановки способствовало вспышкам эпидемий холеры в ряде стран Латинской Америки и Африки в 1991 и 1992 гг.

Быстрый рост населения и миграционных потоков в города ставит тяжелейшие задачи перед городскими коммунальными службами. Например, для снабжения чистой питьевой водой всех жителей Латинской Америки в 2030 г. водопроводная сеть должна увеличить свои мощности на 250%. При этом за пределами обслуживания все еще останутся 1,2 млрд. человек в сельской местности. Объем санитарных услуг должен возрасти на 400% для городского и на 900% — для сельского населения. В среднем 72% новых жилищ в городах Третьего мира представляют собой жалкие хижины или трущобы, а в Африке — 92%. Большинство из них лишены доступа к системам муниципального обслуживания.

Загрязнение воздуха также ответственно за плохое состояние здоровья людей. Употребление **органического топлива** (древесина, солома, кизяк) — одно из проявлений нищеты. Его использование в помещениях для приготовления пищи и кипячения воды создает опасные для здоровья концентрации вредных веществ; этим воздухом дышат от 400 до 700 млн. человек, прежде всего женщины и дети. Считается, что дым и испарения служат причиной смерти до 4,3 млн. детей ежегодно и еще большего числа хронических респираторных заболеваний (см. табл. 10.1).

В городах серьезную опасность представляют и другие источники загрязнения. По данным Всемирной организации здравоохранения, 1,3 млрд. городских жителей дышат воздухом, степень загрязнения которого превышает предельно допустимые нормы. Ожидается, что промышленное производство в развивающихся странах к 2030 г. достигнет 600% по отношению к современному уровню, что приведет к дальнейшему сильному загрязнению воздуха. Для сохранения хотя бы нынешнего состояния воздушной среды городов, которое намного хуже, чем в индустриальных центрах мира, им придется за период до 2030 г. сократить выбросы в атмосферу на 90—95% в расчете на единицу выпуска.

## Комплексное развитие сельской местности и окружающая среда: жизнь двух деревень

Для выяснения воздействия нищеты и разрушения природы рассмотрим две типичные деревни в Третьем мире — одну в Азии и другую в Южной Америке.

Иностранные специалисты предупреждают жителей африканской деревни, расположенной в полузасушливой зоне, об опасности вырубки оставшихся деревьев и обработки низкопродуктивных земель, так как это лишь усугубит их невзгоды. Подобный совет противоречит главной задаче каждой семьи: произвести продукты первой необходимости, без которых она не сможет выжить. Деревья здесь используются для многих целей, но главная из них — получение топлива для приготовления пищи. Без дров семья не сможет потреблять горячую пищу, готовить кукурузную муку (*пошо*) и кипятить воду. Интенсивная обработка земли все большим числом людей, вырубка лесов и расчистка малопригодных земель под посевы делают поверхностный слой почвы крайне уязвимым к неблагоприятным внешним воздействиям. Сведение растительности, защищающей почву от сильных ветров, дождей и высыхания, ускоряет эрозию плодородного слоя. Достижение высоких урожаев становится все более трудной задачей, а последствия засухи — все более тяжелыми. Процесс **опустынивания** — наступления песков на пораженные эрозией почвы — угрожает поглотить даже более плодородные уголья.

Потеря земли и снижение урожайности сокращают количество продукции, которую семья может обменять на рынке для приобретения необходимых товаров. Часто не хватает еды для детей. Для того чтобы выжить, семье приходится удлинять свой рабочий день. В округе трудно найти оплачиваемую работу, хотя кое-кому удастся немного увеличить доход за счет работы на более крупных и преуспевающих фермах.

Сбор хвороста для приготовления пищи обычно ложится на плечи женщин: он иногда занимает, в дополнение к домашним обязанностям, еще несколько часов каждый день. Этот крайне неэффективный вид деятельности вынужден, так как на местных рынках нет другого топлива. Но если бы оно и продавалось, у семьи нет денег на его приобретение. Женщины часто собирают сушняк для изготовления древесного угля, чтобы заработать несколько грошей на приобретение самых необходимых хозяйственных товаров. Низкие альтернативные издержки женского труда способствуют нерациональному использованию ресурсов леса и ухудшают среду обитания.

Рассмотрим другую типичную деревню на опушке огромного массива влажного леса в Южной Америке.

Большинство фермеров здесь — недавние переселенцы, привлеченные обещаниями правительства дать им землю и помочь стать на ноги. Правительственная программа переселения передает в собственность земельные участки фермерам, готовым произвести их расчистку. Считается, что она поможет в борьбе с перенаселенностью городов и изменит направление миграционного потока. В отличие от африканской деревни здесь изобилие влаги и леса, богатый животный мир. Более того, лес превращается в главное препятствие: его жгут для расчистки площадей под посевы и посадки.

Сведение леса предоставляет на некоторое время новым фермерам землю, обработка которой может обеспечить умеренные доходы. Однако почва влажных лесов здесь, как и 90% почв в других влажных лесах, малоплодородная, и на ней можно получать урожай лишь несколько лет подряд. Дефицит производственных факторов и технологий, с помощью которых можно было бы повышать урожайность, обуславливает ее быстрое падение уже после первых лет обработки. Поселенцам приходится выжигать и вырубать новые участки. В конечном счете правительственная программа превращается в свою противоположность, так как фермеры бросают пришедшие в негодность участки, а новые все равно дают мало шансов подняться над уровнем выживания. Доходы семьи остаются низкими и неустойчивыми, урожайность сохраняется на низком уровне или увеличивается незначительно. За волной переселенцев остаются бесплодные пустоши, снижается эффективность всего хозяйства.

Хотя широкомасштабная урбанизация вызывает быстрое изменение демографической ситуации, в настоящее время большинство самых бедных слоев населения сосредоточены в сельских районах, напоминающих описанные выше две типичные деревни. Во многих развивающихся странах от 70 до 80% бедняков живут в сельской местности, где нужда заставляет мелких фермеров использовать ресурсы без оглядки на будущее, исходя из задачи выживания в данный момент. Невозможность обеспечить устойчивый образ жизни предопределена экономическими условиями. Известны случаи, когда в затянувшиеся периоды дефицита продовольствия крестьяне съедали предназначенное на посевы зерно, сознательно обрекая себя на еще более тяжелые испытания в будущем. Поскольку процесс разрушения голодающими людьми сельскохозяйственных ресурсов — основы их жизни — растянут во времени, он не выглядит столь драматичным, но его последствия исключительно тяжелы.

Причины и последствия разрушения природной среды в аграрном секторе сильно различаются от региона к региону. Но чаще всего глубинной причиной служит хроническая нищета. Большинство бедняков в развивающихся странах живут возделыванием крохотных участков, почва которых истощена, сухая или песчаная, неспособная приносить устойчивые урожаи. Если не удастся перейти на новые участки или приобрести минеральные удобрения, происходит непрерывное истощение почвы и падение урожайности. Бедные крестьяне, однако, не имеют средств для повышения плодородия своих ферм путем проведения мелиоративных работ и применения удобрений. Не могут они позволить себе и дать временный отдых земле. В районах, где высока рождаемость и дети вносят свой вклад в хозяйство, работая на ферме или на стороне, растут численность населения и интенсификация использования земли, следствием чего становится ускорение процесса истощения и эрозии почв. Уменьшение растительного покрова ослабляет защиту земель от ветра и воды, ведет к смыву и выветриванию плодородного слоя, снижает урожайность, производство продовольствия в расчете на душу населения. Конечный результат подобного давления на среду обитания — **наступление пустыни**, что в свою очередь подстегивает миграцию сельского населения в города и вынуждает его обрабатывать все менее пригодные участки, где этот пагубный цикл вновь воспроизводится.

Еще одно следствие взаимодействия нищеты и разрушения природной среды — **сведение лесов**. Большая часть древесины идет на приготовление пищи, поэтому уничтожение растительности оказывает пагубные последствия на наиболее бедную часть сельского населения. Лишенные леса почвы становятся уязвимыми к внешним воздействиям, и их плодородие снижается. Насущные потребности вынуждают женщин искать топливо все дальше от дома, тратя на это много времени в ущерб другим видам работы и воспитанию детей. В ряде случаев нехватка древесины вынуждает сжигать органические отходы и удобрения, использование которых необходимо для поддержания плодородия почвы.

Деградация среды обитания, начавшись на локальном уровне, быстро выходит за его пределы и приобретает региональные масштабы. Например, сведение леса в горной местности повышает уязвимость расположенных на равнине участков. Вызванный сильными дождями смыв почвы может привести к заиливанию рек и загрязнению источников питьевой воды. Растения помогают сохранять атмосферные осадки, накапливать воду в почве. Их корневые системы в засушливых районах улавливают влагу в сухой сезон. Ослабление растительного покрова поэтому ведет к снижению уровня *грунтовых вод* и гибели растений с расположенной близко к поверхности корневой системой. Гибнут и молодые деревья. Этот самоподдерживаемый пагубный процесс начинает распространяться и на соседние регионы. Поэтому природные катаклизмы, порожденные разрушением среды обитания (наводнения, засухи и грязевые сели), имеют катастрофические последствия для сельского хозяйства и на локальном и на региональном уровнях. Наиболее достоверное подтверждение подобного процесса представляют Индия и Бангладеш.

## Традиционные модели экономики окружающей среды

### Ресурсы в частной собственности

Рассмотрим некоторые распространенные экономические модели взаимодействия с окружающей средой в странах с развитой рыночной экономикой. В подобных моделях нарушение рынка со стороны природной среды рассматривается скорее как исключение, а не

правило. Поэтому считается возможным применение положений неоклассической теории для избежания неэффективных решений<sup>7</sup>. С ее помощью выясняют условия рационального использования природных ресурсов и характер влияния провалов рынка на эффективность хозяйственной деятельности. На основе подобного анализа разрабатываются меры по устранению возникающих искажений.

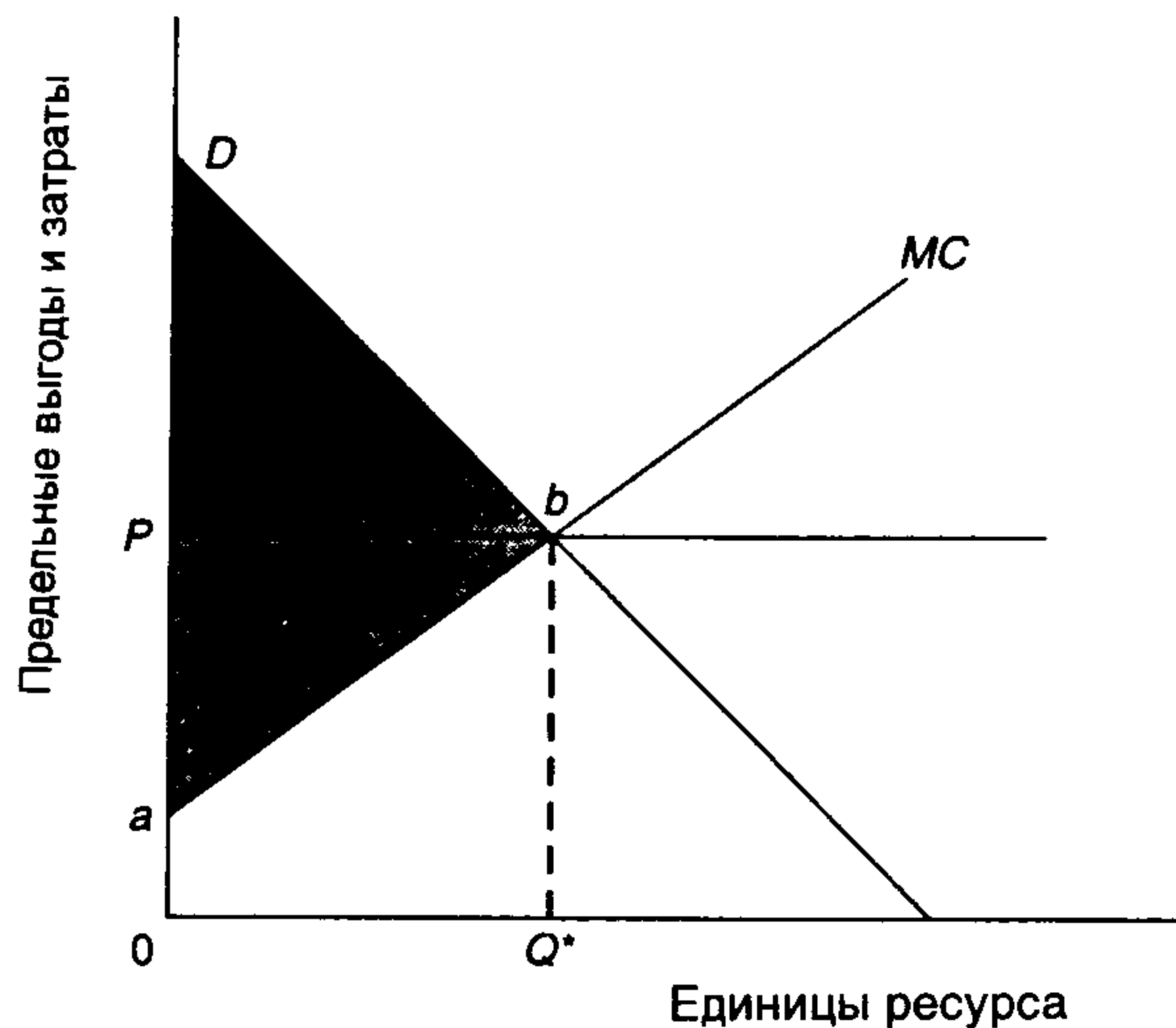


Рис. 10.1. Стационарная эффективность распределения ресурсов

зом, что  $Q^*$  будет показывать объем производства. Кривая предельных затрат устремлена вверх, так как увеличение количества используемого ресурса повышает его дефицитность. Возникающий при этом **избыточный доход** производителя (его прибыль) может рассматриваться как экономическая **рента**. На рис.10.1 избыточный доход производителя представлен площадью  $aPb$ , а **потребительский излишек** —  $DPb$ . Вместе они обеспечивают чистую выгоду  $Dab$ .

Если ресурсы дефицитны и их приходится ратционировать, такая рента может расти даже при сохранении неизменным уровня предельных издержек (см. рис. 10.2). Владелец располагает 75 единицами дефицитного ресурса на продажу. При этом он знает, что может повысить цену на свой товар, если отложит 25 единиц для реализации позднее. Цена ресурса, ратционируемого в зависимости от времени использования, должна быть равной **текущей стоимости предельной чистой выгоды** последней его единицы в каждый момент потребления. Иначе говоря, потребитель не должен видеть разницы между приобретением дополнительной единицы ресурса сегодня и завтра. Если владелец решил продать сегодня только 50 единиц, то рыночная цена дефицитного ресурса устанавливается на отметке  $P_s$ . Рента, полученная владельцем, равна  $P_s abP$  (заштрихованная площадь на рис. 10.2 между ценой и предельными издержками). Ратционирование и тем самым эффективное использование ресурса во времени становится возможным в результате способности владельца собрать ренту. При отсутствии дефицита весь ресурс будет продан по затратам на добычу  $P = MC$ ; все 75 единиц будут потреблены одновременно и рента не возникнет.

На рис. 10.1 показано, каким образом рынок обеспечивает оптимальное использование какого-либо природного ресурса. Оптимальным считается решение, которое максимизирует чистую выгоду общества от потребления данного ресурса. Ее величина равна разнице между валовой выгодой общества и всеми затратами производителей на ее достижение. На рис. 10.1 она представлена заштрихованной площадью. **Суммарная чистая выгода** максимизируется, когда **предельные затраты** на извлечение или производство дополнительной единицы ресурса становятся равными предельной выгоде для потребителя. Это происходит в точке  $Q^*$  на пересечении кривых спроса и предложения. На совершенном рынке, "невидимая рука" отрегулирует процесс таким обра-

Сторонники неоклассической теории свободного рынка утверждают, что причинами неэффективного использования ресурсов служат препятствия свободному действию рыночных сил и несовершенство системы собственности. Передача всех ресурсов в частное владение и совершенная рыночная система обеспечат их эффективное использование. Рынки, оперирующие в условиях совершенной системы **права собственности**, имеют четыре характерные черты:

1. универсальность: все ресурсы находятся в частном владении;
2. исключительность: имеются возможности не допускать посторонних лиц к использованию в своих интересах ресурсов, находящихся в частной собственности;
3. трансфертность: владелец ресурса может распоряжаться им по своему усмотрению, реализовать его в любой момент;
4. принуждение: обусловленное правилами рынка распределение выгод от использования ресурса должно быть обеспечено в обязательном порядке.

При названных выше условиях владелец ресурса заинтересован в максимизации чистой выгоды от его продажи или использования. Так, фермер, владеющий участком, выбирает размер инвестиций, методы возделывания и объемы продукции, которые дадут максимальный доход от земли. Тот факт, что земля обладает стоимостью, позволяет фермеру-собственнику предлагать ее в обеспечение для получения займа на складывающихся на рынке условиях с целью модернизации своего хозяйства.

Если не все четыре условия реализуются одновременно, на рынке могут возникать искажения. Следовательно, для устранения неэффективного распределения ресурсов в принципе достаточно избавиться от рыночных деформаций. Ниже рассмотрены две простые модели неэффективного распределения ресурсов, вызванного несовершенством рынков собственности, а также возможные пределы их применения к экологическим проблемам Третьего мира.

## Ресурсы в общем владении

Если дефицитный ресурс (в данном случае пахотные земли) находится в **общей собственности** и доступ к нему открыт для всех (например, для полеводства или разведения животных), то не создается условий для извлечения прибыли или монопольной ренты. Неоклассическая теория утверждает, что отсутствие такой ренты порождает неэффективность использования ресурсов. Применяв другой подход, проведем анализ нерационального использования ресурсов при системе общего владения ими. Рис. 10.3 показывает взаимосвязь размеров возмещения труда, применяемого на данном участке, и количества работников.

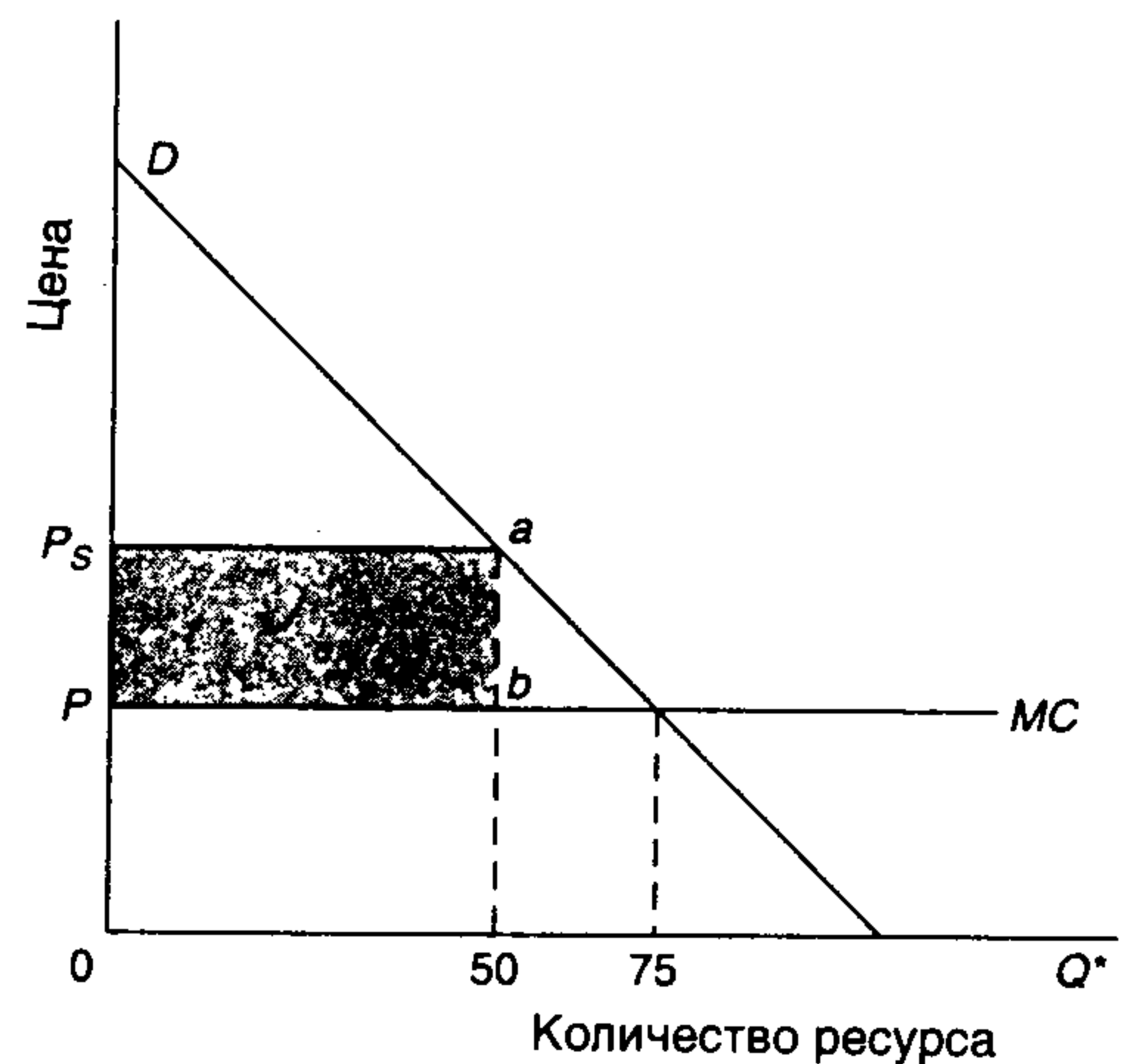


Рис. 10.2. Оптимальное распределение ресурсов во времени



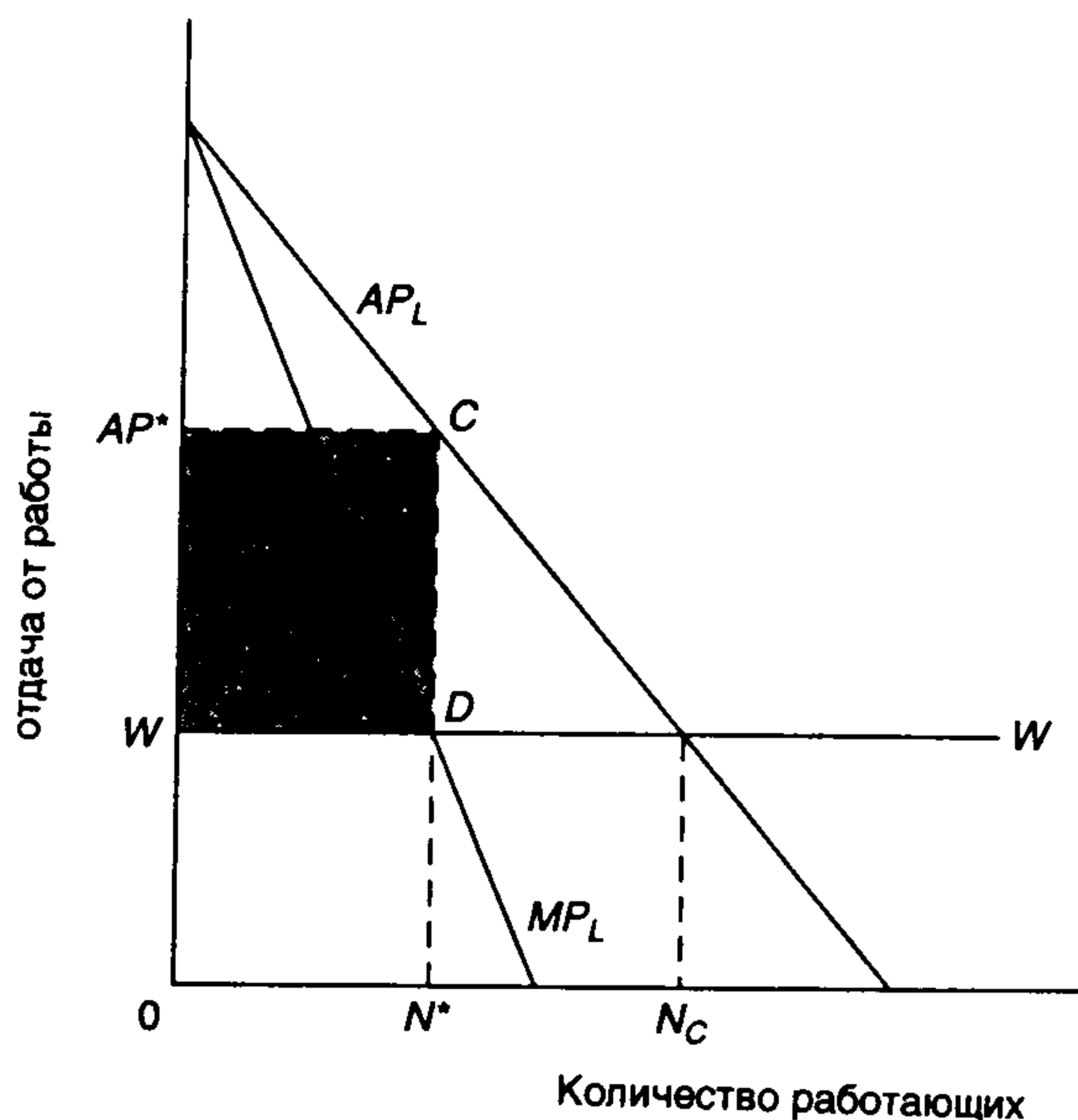


Рис. 10.3. Нерациональное распределение ресурсов, находящихся в общественной собственности

ниматель наймет  $N^*$  рабочих; в этой ситуации валовой объем произведенного продукта будет равен среднему продукту  $AP^*$ , умноженному на количество работников  $N^*$ . Монопольная рента землевладельца составит  $AP^*CDW$ .

Чистый доход общества от использования земли в рамках коллективной формы собственности будет меньше. При такой форме собственности каждый работник имеет возможность получить весь продукт своего труда, равный среднему продукту всех занятых в производстве. Доходы работника будут превышать уровень его заработной платы до тех пор, пока производство не привлечет такое количество работников, которое вызовет снижение среднего продукта до размеров заработной платы. Это случится, когда количество рабочих достигнет уровня  $N_c$ . Хотя объем продукции может увеличиться или сократиться в зависимости от положения  $MP_L$  (в данном случае он сокращается), предельный продукт дополнительных рабочих оказывается ниже заработной платы. Если допустить, что вся рабочая сила может использоваться на других работах, где производительность труда рабочих будет равна или выше уровня  $W$ , общество несет потери, когда предельный продукт становится меньше по сравнению с  $W$ . В точке  $N_c$  невозможно получить какую-либо монопольную ренту. Логическим выводом этой теории является предложение, если это представляется возможным, провести приватизацию ресурсов, чтобы повысить благосостояние общества.

Отметим, что подобные неоклассические модели в качестве критерия выбирают лишь эффективность, оставляя в стороне вопросы равенства. Они не считают распределение доходов относящимся к данной проблеме и не озабочены положением, когда вся монопольная рента от использования ресурсов страны попадет в карманы небольшого числа собственников.

Представим, что этот участок находится в частной собственности. Исходя из практических соображений, землевладелец будет нанимать новых работников до тех пор, пока их предельный продукт по стоимости не сравняется с величиной рыночной цены рабочей силы  $W$  в точке  $N^*$ . Производственная нагрузка распределяется равномерно и каждый работник обеспечивает среднюю выработку. Но при действии закона сокращающихся доходов труда найм дополнительного работника снижает среднюю выработку на одного занятого. Предельный продукт каждого дополнительного работника становится равным его среднему продукту минус величина снижения среднего продукта всех рабочих. Если будет нанят работник за пределами  $N^*$ , расходы на оплату труда превысят его вклад в производство, и землевладелец понесет потери. Стремящийся к максимизации дохода предпри-

## Критика неоклассического подхода к общей собственности

Выводы рассмотренной выше модели могут быть подвергнуты сомнению по ряду соображений. Прежде всего возникает проблема, связанная с моделью Льюиса (см. гл. 3). Модель исходит из предпосылки, что ресурсы, находящиеся в общем владении, используются при преобладании полной занятости, когда дополнительная рабочая сила привлекается со стороны, где ее предельная производительность как минимум равнялась величине заработной платы. В Третьем мире масштабная городская безработица сопровождается массовой безработицей в сельской местности, что дает все основания отказаться от подобной предпосылки. Если дополнительные работники были раньше заняты на семейных фермах, где предельная производительность труда ниже уровня заработной платы, и не имели возможности найти другую работу, их предельная производительность на новом месте может оказаться более высокой, что увеличит среднюю производительность и социальное благосостояние.

Выглядит нереалистичным и другое предположение, согласно которому землевладельцы стремятся к максимизации прибыли и поэтому осуществляют производство на оптимальном уровне. В гл. 9 показано, что они не всегда являются рачительными хозяевами и часто используют землю отнюдь не для производства сельхозпродукции. Совершенный рынок частной собственности на землю не представляет собой достаточного условия ее эффективного использования. Это верно по отношению к другим природным ресурсам, особенно если учесть множество разнонаправленных факторов, препятствующих их оптимальному применению. К тому же концентрация земель в руках кучки крупных землевладельцев вынуждает мелких фермеров вводить в оборот малопродуктивные земли, усиливая тем самым давление на площади, уже подвергающиеся опасности потери лесного покрова и опустынивания.

Но, наиболее уязвимым местом рассматриваемой модели с позиций развития является пренебрежение такими жизненно важными проблемами, как равенство и основные нужды. Эффективность, согласно неоклассической модели, может достигаться и в условиях, когда в обществе чрезмерное богатство соседствует с крайней нищетой. Если главной целью развития считать обеспечение уровня доходов, позволяющих удовлетворять основные нужды людей, то распределение дефицитных ресурсов становится наиболее важной проблемой. Хотя сторонники неоклассической теории иногда утверждают, что обеспечить основные нужды можно путем налогообложения и перераспределения части доходов собственников дефицитных ресурсов, исторический опыт не приводит примеров успешного проведения такой политики. Это особенно видно на примере стран, в которых законодательные органы, призванные разрабатывать и координировать выполнение законов о перераспределении доходов, укомплектованы преимущественно собственниками. Поэтому массовая приватизация ресурсов далеко не всегда ведет к повышению низкого уровня жизни большинства населения.

Неоклассическая теория оставляет за пределами своего внимания и другие причины неэффективного использования людьми ресурсов в общем владении в специфических условиях аграрной системы Третьего мира. Наиболее эффективные хозяйства — семейные фермы — иногда воздерживаются от инвестиций в повышение плодородия почвы (см. гл. 9), так как опасаются потерять право аренды на общественную землю. К тому же они часто не имеют средств на найм рабочей силы, приобретение техники и других необходимых ресурсов, ибо не могут в обеспечение займа закладывать не принадлежащую им землю (см. гл. 17). Поэтому расширение прав арендаторов или передача им в собственность обрабатываемых участков, вероятно, могли бы привести к повышению производительности семейных ферм. В этой связи возникает вопрос, кто должен получить право на землю при проведении приватизации? Выставление участков на аукцион и их продажа за более высокую цену без каких-либо дополнительных условий вряд ли отвечает целям развития.

## Потери и выгоды общества: деградация региональной среды обитания и неконтролируемая индивидуальная деятельность (проблема “безбилетника”)

В приведенных выше рассуждениях каждый дополнительный работник, присоединившийся к работающим на общественной земле, оказывал по отношению к ним **внешний эффект**, так как имеющийся доход приходилось делить на большее число занятых без какой-либо компенсации со стороны новичка. Внешним считается воздействие одного потребителя или производителя на другого без возмещения причиненного ущерба или равномерного распределения выгод. Если же производитель или потребитель полностью участвует как в потерях, так и в выгодах, то его действия органично вписываются в процесс, в котором он принимает участие. В случае с общинной землей внешний эффект (дополнительные работники) ведет к снижению средней производительности, но проблема может быть легко разрешена за счет внутренних возможностей путем восстановления совершенного рынка в ходе приватизации земли. Однако во многих ситуациях компенсация внешнего эффекта за счет **внутренних возможностей** встречает трудности. Это особенно относится к случаям, когда чьи-либо индивидуальные действия приносят обществу ущерб или выгоду. **Общественным благом** считаются действия или ресурсы, приносящие пользу всему обществу и доступность которых не снижается при одновременном потреблении многими людьми. Типичные примеры общих благ — свежий воздух и оборона страны. **Общественный ущерб** — продукты и действия, которые наносят вред благосостоянию других людей без какой-либо компенсации. Примеры подобного ущерба — загрязнение воздушной и водной среды. Интуиция подсказывает, что поскольку в силу своей природы человек не склонен нести полную ответственность за свои действия, общий ущерб общества от неконтролируемой индивидуальной деятельности весьма существен. Результатом подобного положения становятся неоптимальные решения. Подтвердим это с помощью рис. 10.4.

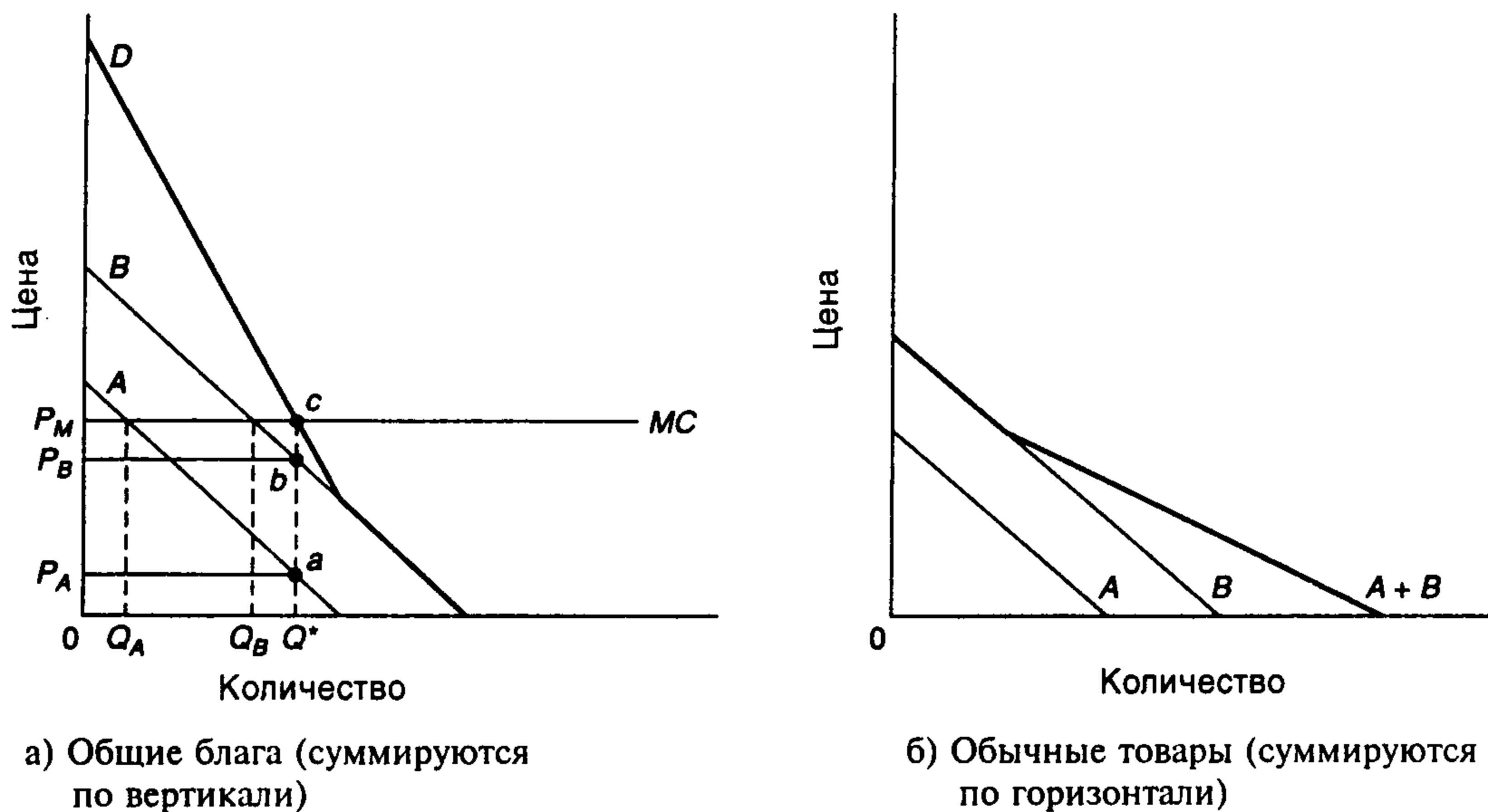


Рис. 10.4. Общие блага, обычные товары и проблема неконтролируемой индивидуальной деятельности

В качестве примера приведен ущерб региону из-за сведения леса. Он включает: усиление эрозии, высыхание поверхностного слоя, потерю подземных источников воды, загрязнение водоемов, уменьшение водных ресурсов и угрозу климатических изменений. Для упрощения анализа выразим ущерб через уменьшение положительного эффекта (защита леса рассматривается как благо для всего общества). Наиболее существенная разница между общим благом и обычной манерой потребления состоит в том, что совокупный спрос на общий ресурс складывается путем суммирования кривых индивидуальных потребностей преимущественно по вертикали, в то время как спрос на частные блага суммируется по горизонтали. Эти различия отражены на рис. 10.4. Разница вызвана тем, что единицей какого-либо общего блага могут пользоваться многие потребители, а ресурсом в частной собственности — лишь его владелец. По вертикали суммируются блага, полученные всеми потребителями от использования ресурса в общем владении. Величина предельных затрат на сохранение еще одного дерева равна затратам лесничества плюс альтернативная стоимость этого дерева (его использование в качестве топлива, для скормливания скоту, производства древесного угля и пиломатериалов).

На рис. 10.4а оптимальное количество деревьев с позиций общества равно  $Q^*$ . Оно получено на пересечении кривой совокупного спроса, суммируемого по вертикали, с горизонтально направленной кривой предложения  $MC$ . В точке  $Q^*$  достигнута максимизация выгоды общества от использования данного ресурса в общем владении —  $P_M D_c$ . Однако поскольку действия многих индивидуальных потребителей неконтролируемы, силы свободного рынка не в состоянии обеспечить максимизацию общественной выгоды. При цене  $P_M$  свободный рынок может удовлетворить спрос потребителя  $B$  в размере  $Q_B$ , позволяя одновременно другому пользователю  $A$  получить количество необходимого ему ресурса  $Q_A$ . Иначе говоря, индивидуум  $A$  получает возможность забрать часть потенциальной выгоды пользователя  $B$ . В подобных условиях рынок обеспечивает сохранение леса лишь на уровне  $Q_B$ , ниже оптимального. Для восстановления оптимального уровня сохранения леса с позиций общества ( $Q^*$ ) необходимо вмешательство правительства. Наилучшим решением было бы заставить каждого индивидуального потребителя в группе  $A$  и группе  $B$  компенсировать расходование им ресурсов в размерах, позволяющих создать фонд для сохранения численности деревьев  $Q^*$ . Сумма вкладов  $P_A \times Q^*$  и  $P_B \times Q^*$  равняется  $P_M \times Q^*$  — расходам, обеспечивающим оптимальный уровень сохранения леса с позиций общества.

## Критика концепции общего блага

Прежде всего возникает проблема создания механизма, с помощью которого было бы возможным правильно определить цены за пользование общими ресурсами. Индивидуальные потребители склонны скрывать размеры использованного ими ресурса, чтобы сократить свои расходы на его возмещение. Правительство могло бы смягчить рыночные деформации, но вряд ли оно способно осуществить рациональное распределение ресурсов из-за отсутствия необходимой информации. В теории полученные средства можно потратить на восстановление леса или создание деревообрабатывающих производств, которые стабильно поставляли бы потребителям нужную им продукцию. Хотя эти предложения выглядят вполне разумными, их реализация наталкивается на серьезные трудности, особенно в условиях процесса развития. Необходимость облагать сборами беднейшие слои населения, часто имеющие ничтожные денежные доходы или вовсе лишенные их, обрекает подобную программу на неудачу. Вряд ли легче будет собирать плату и с людей, вырубаящих деревья для приготовления пищи и обогрева.

Неоклассическая теория хорошо объясняет, почему рыночные деформации ведут к неэффективному использованию ресурсов в развитой экономике и предлагает методы смягчения их отрицательных последствий. Однако ее применение ограничено в нерыночной или смешанной экономике регионов, население которых настолько бедно, что не имеет возможности воспользоваться альтернативными вариантами с целью максимизации финансовых доходов при использовании естественных ресурсов.

## Развитие городов и среда обитания

### Экология городских трущоб

Жизнь бедняков в городе во многом схожа с жизнью сельской бедноты: рабочий день всех членов семьи долог, доходы неустойчивы, постоянно приходится решать, как распределить имеющиеся средства на питание, лечение и учебу. Хотя в целом доходы горожан выше, наиболее бедные слои города часто живут в менее благоприятных экологических условиях, чем сельские жители. Сравним среду обитания трущобных районов азиатского города с рассмотренными выше условиями жизни сельских общин в Африке и Латинской Америке.

В городских трущобах житель Азии подвергается вредному воздействию загрязненной окружающей среды как в своем жилище, так и за его пределами. Женщины редко понимают, что едкий дым очага губительно сказывается на здоровье их детей. Но если они и понимают это, у них нет возможности отказаться от некачественного и более доступного топлива. Последствия нахождения в непроветриваемом, душном помещении равнозначны для женщин и детей курению нескольких пачек сигарет в день. Учащиеся в школах частично избавлены от этого вредного воздействия, но многие дети проводят весь день в доме, помогая матери в домашних делах и изготовлении поделок для продажи на рынке. Хронический бронхит с ранних лет — широко распространенное последствие подобного образа жизни. Ослабление организма и респираторные заболевания со смертельным исходом среди бедняков — обычное явление.

Не лучше участь и работающих за пределами дома торговцев на улице и рынке. Неочищенные стоки в открытых канавах превращаются в рассадник инфекционных заболеваний. Грязные продукты и неочищенная вода вызывают желудочные заболевания, от которых сильнее всего страдают дети. Многие вспышки болезней являются результатом хронического недоедания, поэтому могут возникать и в относительно благополучные периоды. Особенно часто им подвержена молодежь. Многие ослабленные дети умирают от сильнейшего обезвоживания. Нехватка денег на приобретение топлива для приготовления пищи и кипячения воды часто вынуждает потреблять сырую загрязненную воду, что увеличивает опасность инфекционных заболеваний. Затраты на лечение больных детей велики: наряду с гонораром они включают потерянное рабочее время на посещение лечебного учреждения, долгие часы ожидания в очередях. Многие семьи не могут позволить себе такие расходы. Часто бедняки расходуют деньги на лечение только мальчиков в надежде на их будущий вклад в семейное благополучие, поэтому больший процент мальчиков, чем девочек, достигает зрелого возраста.

Работающие за пределами дома дети на улицах дышат загрязненным воздухом, в котором велико содержание свинца, так как лишь отдельные автомобили оснащены дорогостоящим каталитическим конвертером, использование которого обязательно на Западе. Физические и духовные невзгоды проживания в неблагоприятной среде обитания, частые пропуски школьных занятий препятствуют детям бедных родителей в овладении стандартным набором знаний. Ежегодный приток многих тысяч новых мигрантов еще больше ухудшает условия жизни в городских трущобах.

Городские центры Третьего мира поглотят более 80% всего мирового прироста населения. Миграция из сельской местности внесет значительный вклад в перенаселенность городов. Ожидается, что к 2010 г. сельское население развивающихся стран стабилизируется на уровне 2,8 млрд. человек в результате достижения баланса между его приростом и миграцией в города. Быстрый рост городских центров ставит перед правительствами тяжелейшую задачу изыскания ресурсов для формирования инфраструктуры городов и обеспечения жителей коммунальными услугами.

Хотя в настоящее время экологическая обстановка в сельской местности хуже, чем в городах, в будущем городская среда обитания станет менее пригодной для нормальной жизни. Антисанитария, осложняемая растущей плотностью населения и промышленными отходами, представляет серьезную угрозу для здоровья (см. табл. 10.1). Высокая концентрация вредных веществ в сочетании с патогенными микробами в загрязненном воздухе и воде ставит перед борющейся за выживание экономикой развивающихся стран сложнейшие проблемы в области здравоохранения, требующие огромных затрат. Задержка в их решении будет увеличивать опережающими темпами экологическую угрозу по сравнению с темпами роста городского населения.

Поскольку бедняки в городах имеют меньше возможностей снизить для себя вредное действие деградирующей среды обитания, их здоровью наносится наиболее ощутимый ущерб. Плохое питание и здоровье в районах трущоб снижают индивидуальную сопротивляемость к неблагоприятным воздействиям внешней среды. Уже сейчас 60% населения городов Третьего мира живет в трущобах, в будущем этот показатель увеличится, так как мигранты обычно заселяют именно такие районы.

Большинство смертей и заболеваний в городской местности вызвано хроническим воздействием внешних факторов, ослабляющих защитные силы организма. Бронхиты и желудочные заболевания уносят больше жизней бедняков, чем внезапные отравления. Поэтому так важно анализировать повседневные условия быта городского населения.

Многие причины деградации среды обитания городских поселений, их последствия для экономического роста и здоровья населения могут быть устранены. Но для поиска рациональных решений надо ясно представлять природу этих причин и их взаимодействие. Причин тяжелых экономических проблем городов множество, но для наглядности при анализе мы разобьем их на две группы: факторы, связанные с урбанизацией и промышленным ростом, и обычные проблемы городов, усугубленные перенаселенностью.

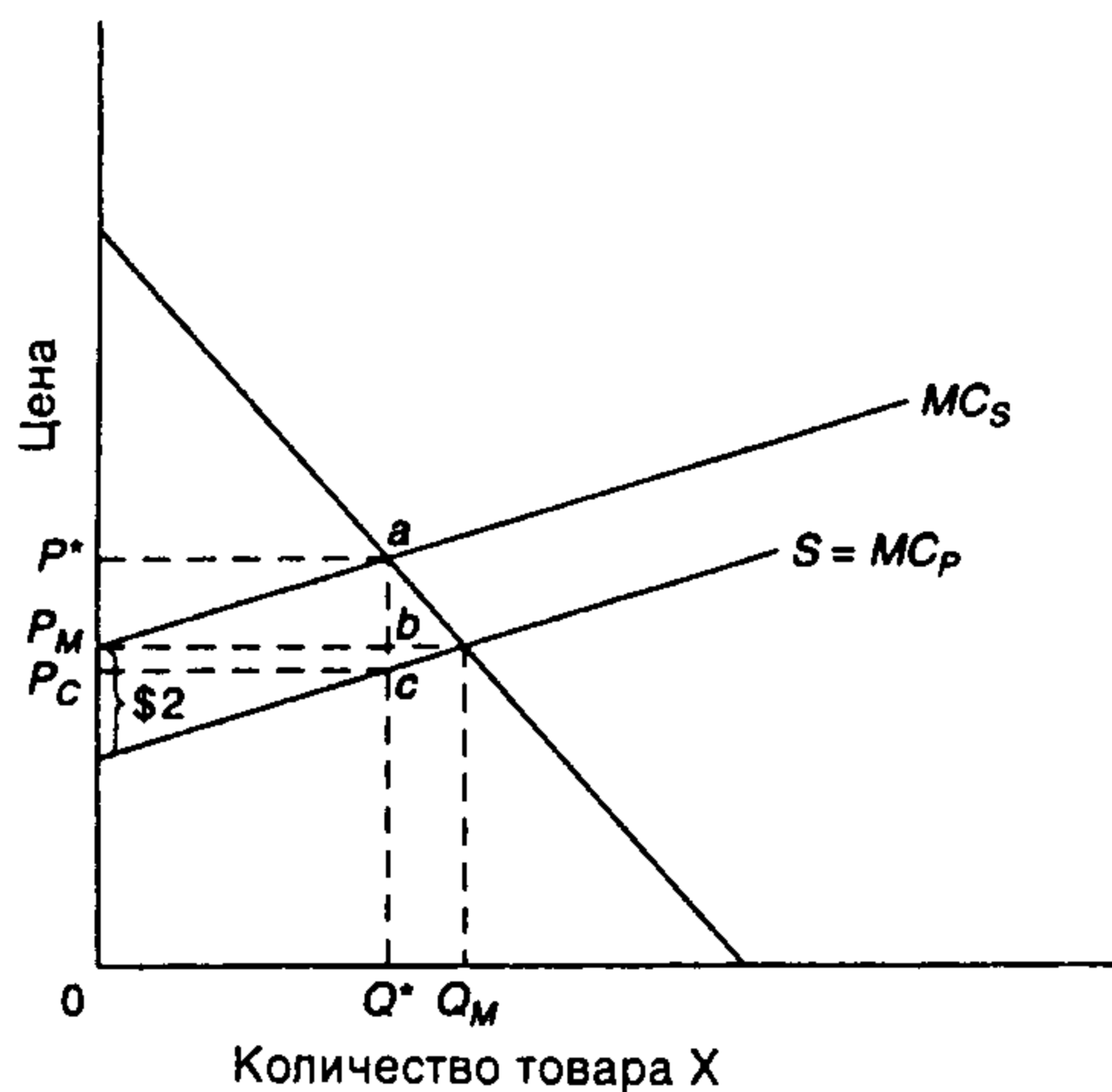
## **Индустриализация и загрязнение воздушной среды**

Ранние стадии урбанизации и промышленного роста в развивающихся странах обычно сопровождаются увеличением доходов и ухудшением экологических условий. Анализ взаимодействия этих процессов во многих странах с разным уровнем доходов показал, что их динамика может быть описана с определенными допущениями с помощью коэффициента Джини: вначале загрязнение увеличивается вместе с ростом доходов, а затем начинает уменьшаться<sup>8</sup>. Согласно «Докладу о развитии мира в 1992 году», экологическая обста-

новка в четверти наименее благополучных по этому показателю городов в странах с высоким уровнем доходов лучше, чем в четверти наиболее благополучных городов в бедных странах. Более высокие доходы облегчают применение **чистых технологий**. Но эта тенденция отнюдь не необратима. Качество воздуха и воды во многом зависит от контроля и управления со стороны государства.

Главными источниками загрязнения воздуха, представляющего наибольшую угрозу здоровью, является увеличивающееся использование энергии в ходе модернизации производства, выхлопы автомобилей и некоторые промышленные продукты. Индустриализация сопровождается ростом отходов в результате как непосредственных выбросов в атмосферу, так и смены характера потребления, стимулирующего спрос на готовые товары. Производство последних обычно сопровождается увеличением массы побочных продуктов, в том числе экологически вредных. Степень причиняемого ими ущерба зависит от их особенностей, количества, методов сбора отходов и т. п. К сожалению, отсутствие контроля побуждает производителей использовать самый дешевый путь избавления от отходов — выпускать их неочищенными в воздух, сбрасывать в водоемы или закапывать в землю, откуда они проникают в реки и подземные резервуары воды. Наиболее быстро благодаря обмену информацией и более легкому доступу к новым товарам смена характера потребления происходит в городах; соответственно здесь прежде всего и проявляются экологические последствия этого процесса. Без эффективных технологий и инфраструктуры, способных нейтрализовать давление промышленного роста на природу, модернизация причиняет ей существенный ущерб.

Выше уже вкратце рассмотрена проблема воздействия на окружающую среду и отмечено, что бремя борьбы с ее загрязнением часто несут не сами виновники, а другие люди. Это позволяет утверждать, что цена какого-либо продукта для потребителей ниже его цены для общества.



**Рис. 10.5.** Эффект загрязнения: частные издержки в сравнении с общественными и роль налогообложения

на любой точке кривой на два доллара. В новой точке пересечения кривых спроса и предельных затрат общества  $Q^*$  представляет эффективный объем производства и  $P^*$  — цену. Учет затрат общества на борьбу с загрязнением приводит к снижению выпуска экологически вредного продукта к оптимальному социальному уровню и повышению цены

На рис. 10.5 изображены типичные кривые предложения и спроса. В данном случае, однако, кривая предложения  $S = MC_P$ , так как она представляет предельные **затраты производителя** на изготовление товара X. Равновесный уровень выпуска и цены в условиях свободного рынка достигается при объеме выпуска  $Q_M$  и цене  $P_M$ . Если же производство или потребление товара X связано с дополнительными расходами на каждую его единицу, то кривая  $MC_P$  не отражает полных затрат общества. Допустим, что каждая единица товара X требует от третьей стороны дополнительных расходов в два доллара, тогда фактический размер предельных затрат общества изображен на кривой  $MC_S$ . Они обеспечиваются взиманием налога с оборота в два доллара на каждую единицу выпуска. Этот **налог на загрязнение** увеличивает затраты производителя

для потребителя с  $P_M$  до  $P^*$ , в то время как цена, получаемая производителем, снижается с  $P_M$  до  $P_C$ . В зависимости от степени эластичности спроса и предложения бремя налога на загрязнение делится между производителем и потребителем. На рис. 10.5 показано, что потребитель платит  $ab$ , а производитель —  $bc$  из общей суммы налога  $ac$ .

При высоком уровне производства и потребления большинство отходов становятся вредными для здоровья и окружающей среды, поэтому расходы на их очистку в расчете на единицу выпуска растут. Человеческий организм обладает определенной толерантностью по отношению к большинству токсичных веществ, но она быстро сокращается по мере роста их концентрации в воздухе и в воде. Подобная **абсорбционная способность** характерна и для природы, но и здесь после достижения критического уровня происходит быстрое повышение концентрации и токсичности выбросов. На рис. 10.6 изображена более близкая к реальности кривая роста предельных затрат общества. Повышение концентрации загрязнителей по мере роста объектов производства увеличивает разрыв между социальными и индивидуальными затратами. Пока совокупный спрос остается низким, разрыв незначителен. Но перемещение кривой спроса с  $D$  на  $D'$  в связи с быстрой урбанизацией и ростом доходов увеличивает сопутствующие расходы опережающими темпами. Эта тенденция говорит о том, что по мере повышения плотности городского населения расходы на поддержание среды обитания растут быстрее, чем численность жителей городов.

Угрозу здоровью людей представляют как выбросы в атмосферу, так и концентрация отходов в водоемах и на свалках. Хотя проблема исследована недостаточно, появляются все более веские свидетельства о реальности серьезной угрозы здоровью населения развивающихся стран по мере роста в них промышленного производства и транспорта. Согласно данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), во второй половине 1980-х годов 1,3 млрд. человек жили в городах, где содержание взвешенных твердых частиц превышало предельно допустимые нормы, а 1 млрд. подвергался воздействию недопустимо высоких концентраций двуокиси серы<sup>9</sup>. Отравление источников водоснабжения, воздушной среды отходами промышленности наносит ущерб частной и общественной собственности, здоровью и благосостоянию населения.

Ряд исследований указывает на огромную опасность загрязнения среды обитания промышленностью. Высокая концентрация свинца в воздухе Бангкока является причиной снижения у детей в среднем индекса интеллектуального развития ( $IQ$ ) на 4 и более пунктов при достижении ими семилетнего возраста. Содержание свинца в крови 70% детей в столице Мексики превышает стандарты ВОЗ. В 1980 г. из-за сильнейшего загрязнения воздуха в промышленном городе Кубатане (Бразилия) в лечебные учреждения с жалобами на респираторные заболевания обратилось 10 000 пациентов из общего населения 80 000 человек. Плохое питание и слабое здоровье намного повышают вредные последствия нахождения в загрязненной атмосфере жителей городов Третьего мира. Особенно страдает здоровье маленьких детей, которые вдыхают вместе с воздухом примерно в два раза больше вредных веществ по сравнению со взрослыми в расчете на единицу веса.

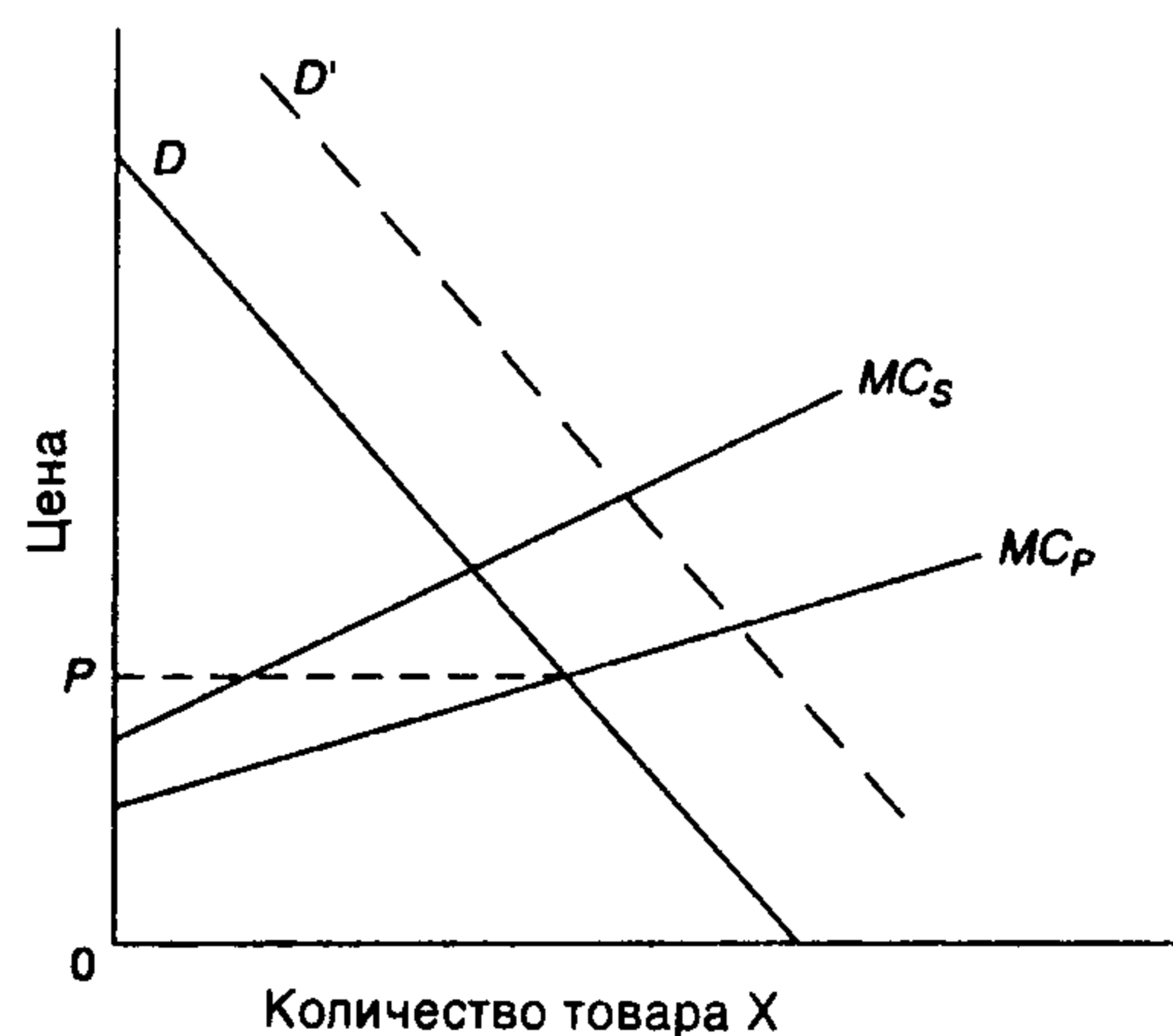


Рис. 10.6. Усиление эффекта загрязнения при экономическом росте



## Перенаселенность и неудовлетворительные санитарные условия

Хотя усиливающееся загрязнение воздуха становится серьезной угрозой здоровью городского населения развивающихся стран, наиболее пагубное воздействие на бедняков оказывают трудность доступа к чистой воде и отсутствие элементарных санитарных условий. Данные показывают, что в мире 1 млрд. человек лишены доступа к чистой воде, еще 1 млрд. испытывают ее хроническую нехватку, а еще 1,7 млрд. не располагают даже элементарными санитарными удобствами. С 1970 по 1988 гг. число семей в Третьем мире, живущих в антисанитарных условиях, выросло на 247%, а без доступа к чистой воде — на 56%. В 1985 г. по меньшей мере 25% городских и 58% сельских населенных пунктов не имели чистой воды. Многие бедняки вынуждены использовать в пищевых целях воду из рек и каналов, загрязненную фекалиями и химическими веществами.

Обычные для бедняков города и деревни неблагоприятные воздействия окружающей среды, включая духоту в помещениях и антисанитарию, проявляются с особой силой в перенаселенных городских районах. Открытые сточные канавы и горы мусора становятся рассадниками болезней. Уровень смертности жителей городских трущоб в ряде случаев выше, чем в сельской местности, хотя коммунальное обслуживание деревни находится в еще более плачевном состоянии. Растущее число людей в развивающихся странах, лишенных чистой воды и нормальных санитарных условий, может свести на нет достигнутые за последнее время успехи в увеличении продолжительности жизни.

Вызванные экологическими факторами экономические потери и ущерб здоровью настолько велики, что превратились в сильнейшее препятствие повышению жизненного уровня. Успешная борьба с болезнями и опасностью возникновения эпидемий возможна лишь при условии обеспечения населения чистой питьевой водой и улучшения санитарных условий. Ежегодно регистрируется 900 млн. случаев желудочных заболеваний, 200 млн. шистосоматоза и 900 млн. заражений глистами. Страдания усугубляют холера, тиф и паратиф. Обеспечение чистой водой и нормальные санитарные условия намного снизили бы уровень смертности. Например, смертность детей в семьях с нормальными санитарными условиями на 60% ниже, чем в семьях, вынужденных жить в антисанитарии.

Огромные производственные потери и расходы на лечение истощают ресурсы, предназначенные для экономического развития. Хронические болезни и слабое здоровье — одновременно следствие и причина нищеты. Они не позволяют нормально питаться и учиться, снижают производительность труда, вызывают хронические недомогания и оставляют мало шансов на успешную карьеру. Обеспечение населения чистой водой и нормальными санитарными условиями не только снижает смертность, но и уменьшает количество и тяжесть заболеваний.

В отличие от более обеспеченных слоев населения, имеющих доступ к частным или общественным коммунальным услугам, семьи бедняков обычно лишены этой возможности. Часто причиной подобного положения является проживание в жалких, построенных без разрешения властей хижинах. Их не подключают к коммунальным сетям, а частные инвесторы не вкладывают средства из-за высокой степени риска. Согласно некоторым оценкам, до 70% новых жилищ в городах строятся в той или иной мере с нарушениями закона. Поэтому большинству бедняков приходится приобретать воду у уличных разносчиков по цене, превышающей в десять раз цену водопроводной воды.

В столице Перу Лиме обеспеченные семьи расходуют в шесть раз больше воды, чем бедные, но платят всего в три раза больше. К тому же бедной семье приходится приобре-

тать дорогостоящее топливо для кипячения некачественной воды, что еще сильнее загрязняет воздух в помещении. Если бы бедняки кипятили воду дольше, согласно рекомендациям властей, им бы пришлось расходовать на ее доведение до кондиции 29% своих доходов. Население Джакарты ежегодно расходует 50 млн. долл. на кипячение воды. Эти расходы были бы намного меньше, если бы принять меры по расширению городской водопроводной сети.

Задержка с направлением инвестиций в инфраструктуру для обеспечения городского населения чистой водой и нормальными санитарными условиями приведет в будущем к намного большим потерям. Нехватка воды вызывает необходимость рытья многочисленных колодцев, что может обернуться нарушением сложившихся систем водоснабжения. В крупных городах, таких, как Бангкок, Мехико и Джакарта, подобная практика привела к разрушению коммунальных сетей и гибели собственности из-за проседания почвы и наводнений. В прибрежных районах чрезмерное использование грунтовых вод вызывает их засоление. Открытые стоки часто засоряют поверхностные и грунтовые воды, вызывая дефицит чистой воды и повышая опасность распространения болезней.

Некачественная вода может стать причиной снижения валютной выручки. Жесткие стандарты стран Первого мира не допускают импорта продовольствия, орошаемого загрязненными водами. В 1991 г. убытки Перу за несколько месяцев составили примерно 1 млрд. долл. из-за вспышки холеры и вызванного этим сокращения экспорта и доходов от туризма. Приведенные примеры показывают, что затраты на предотвращение подобных ситуаций намного меньше, чем потери доходов, ресурсов и систем жизнеобеспечения. Небольшие начальные инвестиции в водоснабжение и коммунальные услуги вполнекупаются, так как помогают избежать возникновения в городах инфраструктурных кризисов. Однако улучшение водоснабжения и санитарных условий городов следует осуществлять параллельно с подобными мероприятиями в сельской местности. Ниже рассматриваются необходимые преобразования и проблемы поиска финансовых средств для их реализации.

## Необходимость реформ

Растет понимание, что до настоящего времени не предпринимались энергичные действия в области здравоохранения и образования, обеспечения населения чистой водой и санитарными условиями с целью ослабления экологической угрозы. Согласно одному из исследований, уже в ближайшие годы расходы на сохранение хотя бы сложившейся ситуации необходимо удвоить. Но некоторые программы в данной области лишь препятствуют прогрессу. Они не уделяют достаточного внимания удовлетворению элементарных потребностей населения, хотя здесь может быть достигнут наибольший эффект. Так, на обеспечение населения чистой водой и санитарными услугами тратится всего 10 млрд. долл. в год, или около 0,5% ВВП развивающихся стран. В осуществляемых программах меньше 20% расходов предусмотрено на проекты, стоимость которых не достигает 30 долл. в расчете на одного человека, в то время как 80% расходуется на проекты стоимостью примерно 550 долл. на одного жителя. Подобная картина типична и для здравоохранения. В результате его услуги доступны лишь ограниченному кругу населения, а наиболее обделенная часть остается незащищенной от многочисленных экологических угроз. Если правительственные программы не будут переориентированы на основную массу населения, положение будет ухудшаться по мере усиления процесса урбанизации.

Растущие финансовые трудности должны побудить правительства решительно изменить методы использования дефицитных ресурсов. В прошлом многие меры по сохранению окружающей среды лишь вели к ухудшению экологической ситуации. Предоставление потребительских услуг по отпускным ценам, которые были существенно ниже их себестоимости, создавало искусственные дефициты. Например, в среднем житель развивающейся страны оплачивал лишь 35% расходов на подачу ему воды по трубам. Необходимость рационального отпуска воды сужала круг потребителей, ограничивая его преимущественно лицами с более высокими доходами. Беднякам же приходилось ее покупать у водоносов по цене, превышающей в 10 раз цену водопроводной воды. Во многих случаях отпуск бесплатной или дешевой воды не ограничивается, что ведет к истощению дефицитного ресурса. В таких городах, как Каир, Джакарта, Лима, Манила и Мехико, более половины потребляемой воды расходуется бесконтрольно. В то время как 2 млрд. человек испытывают затруднение в обеспечении своих потребностей в воде, переливы и заболачивание вызывают засоление примерно 25% всей площади поливных земель, резко снижая их плодородие.

Подобную же картину можно наблюдать в снабжении электроэнергией и другими ресурсами. Житель Третьего мира оплачивает в среднем меньше половины расходов на производство и доставку электроэнергии. Поэтому потери при ее передаче в 3—4 раза выше, чем в развитых странах, а пользоваться ею могут лишь обеспеченные слои населения.

Разумная ценовая политика и повышение эффективности приведут к более рациональному использованию ресурсов, а также к сокращению импорта топлива. Субсидирование на приобретение удобрений и пестицидов, доступных в основном крупным фермерам, стимулирует производство монокультур, которые истощают почву и препятствуют применению устойчивых методов борьбы с вредителями. Чрезмерные дозировки удобрений и химических средств борьбы с сельхозвредителями могут приводить к загрязнению и отравлению поверхностных и подземных источников воды<sup>10</sup>.

Большого внимания в рамках экологической политики требует осмысление важной роли женщины в управлении ресурсами. Она обеспечивает семью топливом и водой, работает в поле, ведет домашнее хозяйство и следит за здоровьем домочадцев. Таким образом, от нее зависит судьба многих глобальных ресурсов, но с ней редко советуются при разработке экологических программ. Если не сделать ресурсы более доступными для женщин, чье рабочее время составляет от 60 до 90 часов в неделю, то они вряд ли ощутят какую-либо пользу от этих программ. Увеличение инвестиций в образование женщин, от уровня которого зависит здоровье их детей, может внести серьезный вклад в усилия по сохранению окружающей среды.

## **Среда обитания: проблемы уничтожения влажных тропических лесов и парниковый эффект**

Хотя предсказания Мальтуса о близкой природной катастрофе оказались неоправданно пессимистическими, новейшие исследования показывают, что возможности глобальных экосистем к самовосстановлению ограничены. Серьезную угрозу глобальному климату представляют истощение озонового слоя и парниковый эффект. Увеличиваются заболевания раком кожи, наступают пустыни, поднимается уровень океана. Величина потерь различна от региона к региону, но наиболее велика она для людей, живущих в полупустынных местностях. Поскольку в экономике развивающихся стран преобладает сельское хозяйство и многие из них расположены в жарких полусухих районах, любое глобальное повы-

шение температуры несет в себе огромную опасность для их благосостояния и продовольственного самообеспечения.

Изменения в методах обработки земли в развивающихся странах вносят наибольший вклад в повышение концентрации вредных газов в атмосфере. Подсчитано, что только уничтожение лесов ответственно примерно за четверть всех выбросов  $\text{CO}_2$  в атмосферу Земли<sup>11</sup>. Сведение лесов сокращает источники воспроизводства кислорода в процессе фотосинтеза и возможности поглощения углекислого газа из атмосферы.

До 60% тропических влажных лесов уже сведено, а освобожденные площади обрабатываются мелкими фермерами. Каждый год под топор попадает 4,5 млн. га лесов; большая часть расчищенных площадей малопригодна и может давать урожай лишь несколько лет. Освобожденные участки часто продаются крупным землевладельцам для разведения скота с предоставлением значительных правительственных субсидий. Работавшие раньше на этих землях фермеры рубят лес под расчистку новых участков, чтобы обеспечить выживание семьи на ближайшие несколько лет. В прошлом программы расчистки и заселения влажных тропических лесов поддерживались и финансировались правительствами, нередко при поддержке международных банков развития. Исследование Всемирного банка показало, что подобные программы весьма дороги: в среднем расходуется 10 тыс. долл. на обустройство одной семьи. К тому же они могут наносить вред окружающей среде. Поэтому правительства Бразилии, Боливии, Перу и других стран, где расположены крупные массивы влажных лесов, испытывают все возрастающее давление со стороны других государств и иностранной общественности, выступающих за сохранение леса и снижение темпов вырубki. В обоснование приводятся соображения всеобщей заинтересованности в снижении концентрации вредных газов в атмосфере. В этом смысле влажные тропические леса являются общим достоянием человечества.

Согласно распространенной точке зрения, сохранение лесов не требует больших расходов. Однако это абсолютно не так, если учесть их роль в экономике развивающихся стран. Альтернативные издержки, связанные со сведением леса, включают потерю важного топливного ресурса, доходов от экспорта древесины и мяса, сужение возможностей временного решения проблемы нехватки обрабатываемых площадей и чрезмерной плотности населения. Поэтому неправильно возлагать всю ответственность за сохранение общего достояния человечества на несколько обремененных внешними долгами стран, где сконцентрированы основные массивы влажных тропических лесов.

Необходимы совместные усилия по сохранению влажных лесов. Сами страны Третьего мира могут повышать экономическую эффективность их освоения путем лучшего управления лесным хозяйством (в настоящее время менее 1% площади влажных лесов восстанавливается после их рубки) и поиска новых рынков для лесопродуктов — орехов, плодов, масел, тканей, танина, стройматериалов, медицинского сырья, продуктов животноводства. Международное сообщество также способно внести вклад в общие усилия (см. гл. 18). Индустриальные государства, снизив тарифы на ввоз перечисленных выше продуктов, дали бы менее развитым странам возможность для применения методов хозяйства, обеспечивающих восстановление лесов. Списание долга и его частичный зачет в обмен на природоохранные программы снизят нагрузку на леса как источник получения конвертируемой валюты. Все действия по использованию и сохранению влажных тропических лесов обязательно должны исходить из подхода к ним как к общему достоянию человечества, а не только как к одному из компонентов помощи развивающимся странам.

Огромная внешняя задолженность многих стран Третьего мира превращает проблему финансирования природоохранных мероприятий в трудноразрешимую задачу для их пра-

вительств. Суммарный внешний долг развивающихся стран превысил 1,3 трлн. долл. (см. гл. 13). В 1986 г. долги стран, расположенных южнее Сахары (кроме Южной Африки), другим государствам составляли 58% и к 1990 г. — свыше 90% их ВВП. Замедление тенденции к снижению рождаемости в таких странах, как Филиппины, Индия, Тунис, Марокко, Колумбия и Коста-Рика, вызвано снижением затрат на здравоохранение и программы планирования семьи из-за отвлечения средств на погашение внешнего долга. Следствием подобного процесса становятся сохранение нищеты под влиянием ухудшающейся экологической обстановки и рост плотности населения. В добавление ко всему отвлечение значительных финансовых средств на обслуживание внешнего долга подрывает доверие кредиторов к странам-должникам, так как последние не в состоянии осуществлять программы по сохранению своих национальных ресурсов.

Резкое сокращение расходов на сферу обслуживания и другие программы в связи с навязываемой странам с высоким уровнем внешней задолженности Всемирным банком и Международным валютным фондом политикой адаптации и стабилизации часто вызывало увеличение масштабов нищеты и ее экологических последствий (см. гл. 13). Правда, в последние годы международные организации по оказанию помощи развитию, включая Всемирный банк, создали у себя экологические подразделения, чтобы теснее связать кредиты на развитие с задачей защиты среды обитания. В ряде случаев эти организации осуществляют и собственные экологические программы. Их успех зависит от должного учета экономических реальностей Третьего мира.

## Политика развивающихся и развитых стран

### Что могут сделать развивающиеся страны

Правительствам этих стран придется решать многие задачи, но их политика в данной области должна прежде всего сосредоточиться на решении шести актуальных проблем: 1) правильная оценка ресурсов, 2) участие всех уровней власти и населения, 3) четкая формулировка прав на собственность и владение природными ресурсами, 4) увеличение экономических возможностей бедных слоев населения, 5) повышение роли женщин в экономике, 6) меры по сокращению отходов производства. Рассмотрим по порядку все эти направления экономической политики<sup>12</sup>.

#### *Правильная оценка ресурсов*

Эта задача особенно актуальна, так как неправильная политика ценообразования может обострить ресурсные дефициты и способствовать их нерациональному использованию. Часто программы, направленные на облегчение положения бедных слоев населения, не достигали цели и лишь усиливали неравенство. В условиях рационального использования практически все выгоды от улучшения снабжения энергией и водой получали семьи с более высокими уровнями доходов; им же прежде всего адресовались и субсидии сельскому хозяйству. В результате средства растрачивались впустую и не способствовали восстановлению использованных ресурсов. Хотя отказ от нерационального распределения субсидий представляется сравнительно легким делом и может внести вклад в защиту окружающей среды, попытки навести порядок в этой области наталкиваются на жесткое сопротивление мощных элит, не желающих лишиться обильной подпитки со стороны государства.

### ***Участие всех уровней власти и населения***

Программы улучшения среды обитания могут принести наилучшие результаты, если они согласуются с действиями на региональном и местном уровнях и учитывают интересы всех участников. Опыт организаций, оказывающих помощь в развитии, убеждает, что действия на "нижних этажах" оказываются наиболее эффективными, так как позволяют использовать самые дешевые варианты достижения поставленных целей и дать работу местному населению. Там, где программы общественных работ действительно направлены на улучшение жизни бедных групп, последние часто готовы и могут внести существенный вклад в их реализацию, а также взять на себя все финансирование или часть его.

### ***Четкая формулировка прав на собственность и владение природными ресурсами***

Расходы на создание элементарных санитарных условий и обеспечение чистой водой семьи, вложения в ферму часто забирают ее многолетние сбережения. Поэтому потеря дома и фермы нанесли бы семье тяжелейший удар. Нечеткие формулировки прав арендатора на собственность в городе и деревне превращаются в серьезное препятствие для природоохранных инвестиций. Законодательное упорядочение арендных отношений может способствовать улучшению условий жизни бедняков и росту инвестиций в сельское хозяйство.

Но во многих случаях этого недостаточно и возникает необходимость в осуществлении земельной реформы (см. гл. 9). Нередки ситуации, когда арендаторы или издольщики, вложившие средства в повышение плодородия земли, не получают какой-либо отдачи, так как лендлорды имеют возможность сравнительно легко изменять условия аренды по мере роста урожайности. Передача прав собственности на землю обрабатывающим ее арендаторам, может быть единственным возможным путем обеспечить доход инвесторам за их усилия по повышению плодородия своих участков. Земельная реформа необходима и для устранения неравномерного распределения земельной собственности, когда крупные массивы плодородной земли не обрабатываются, а рядом многочисленные безземельные и малоземельные крестьяне истощают и без того бедные почвы.

### ***Увеличение экономических возможностей бедных слоев населения***

Во многих случаях остановить разрушение природной среды в сельских районах возможно осуществлением инвестиций в ирригацию, в применение эффективных методов сохранения плодородия почвы, в альтернативные источники энергии и антиэрозионные технологии. Но все эти инвестиции превышают возможности большинства обнищавших семей. Возникает парадоксальная ситуация: чем дальше зашел процесс разрушения природной среды, тем меньше возможности сельских работников применять альтернативные методы ведения хозяйства. Поэтому государственные программы должны предусматривать предоставление кредитов мелким фермерам и обеспечивать их доступ к повышающим плодородие технологиям. Создание новых рабочих мест в сельской местности может избавить часть беднейших крестьян от необходимости обрабатывать малопродуктивные участки. Например, программы строительства сельской инфраструктуры (дороги, складские помещения и т. п.) увеличивают занятость, ослабляют давление на подверженные разрушению почвы, способствуют комплексному развитию деревни и снижению миграционных потоков в города.

### ***Повышение роли женщин в экономике***

Большой доступ женщин к образованию и расширение круга специальностей, где могут быть заняты женщины, повышают величину альтернативных издержек их времени, что в

свою очередь способствует сокращению размеров семьи (см. гл. 6). Образование, расширяя информационное поле женщины, помогает ей в организации правильного питания и ухода за детьми — важного фактора снижения детской смертности. Локальные экологические программы следует осуществлять при активном участии женщин: их повседневная деятельность во многом определяет характер использования природных ресурсов и возможности устойчивого обеспечения семей водой и топливом.

### ***Меры по сокращению отходов производства***

Меры по ограничению загрязнения окружающей среды могут включать налоги на промышленные отходы, оплату объема выбросов, квоты и нормы. Есть свидетельства того, что наиболее эффективны основанные на рыночных отношениях первые два способа, так как они поощряют применение совершенных методов производства, открывают поле маневра для производителей и лучше поддаются управлению. Правила должны быть простыми и легкими для контроля за их исполнением. Целесообразны поощрительные меры в виде предоставления налоговых льгот и субсидий на приобретение современных технологий и оборудования, снижающих выбросы в окружающую среду. Парадоксом является то, что наиболее трудно поддаются регулированию предприятия государственного сектора. Для этих предприятий, во-первых, критерий эффективности часто не является главным и, во-вторых, любая организационная структура с трудом поддается саморегулированию.

## **Как развитые страны могут помочь развивающимся**

Помощь развитых менее развитым странам в улучшении экологических условий развития может оказываться по трем направлениям: 1) либерализация внешней торговли, 2) облегчение бремени внешней задолженности и 3) финансовая и технологическая помощь.

### ***Торговая политика Первого мира***

С позиций экологии главной проблемой для развивающихся стран является поиск путей разрыва порочного круга взаимосвязанных проблем нищеты и разрушения среды обитания. Однако растущий протекционизм Первого мира привел в 1980-х годах к резкому снижению экспортного потенциала и доходов развивающихся стран (см. гл. 12 и 14). Согласно данным доклада ООН "1992 Human Development Report", потери стран Третьего мира из-за препятствий на пути к рынкам государств Первого мира были в 1990 г. в 2,5 раза больше, чем весь объем полученной от них помощи. Если к этому добавить потери, связанные с трудностями доступа на рынки капитала и рабочей силы, то общий объем ущерба достигнет порядка 500 млрд. долл. Устранение торговых барьеров для экспорта продукции из стран Третьего мира, создание в них рабочих мест и содействие комплексному развитию деревни могли бы внести существенный вклад в снижение уровня и темпов роста бедности и абсолютного обнищания.

Ущерб развивающимся странам в результате возведения торговых барьеров увеличивается широко распространенной практикой субсидирования сельского хозяйства в развитых государствах. Возникающие при этом товарные излишки нередко выбрасываются на мировые рынки по демпинговым ценам. Подобная недобросовестная практика ослабляет позиции производителей сельскохозяйственной продукции из стран Третьего мира на рынках, где они обладают сравнительными преимуществами. Уменьшение развитыми государствами субсидий своему сельскому хозяйству, ежегодный объем которых оценивается в 300 млрд. долл., обеспечило бы успех политике комплексного развития деревни в результате сокращения масштабов бедности и урона окружающей среде. Расширение досту-

па Третьего мира на мировые рынки повысило бы не только доходы его производителей, но и способность обремененных тяжелыми долгами стран выполнять свои обязательства перед кредиторами. В результате ослабнет эксплуатация влажных тропических лесов и других природных ресурсов без их последующего восстановления.

### ***Облегчение бремени внешней задолженности***

Необходимость направлять огромные суммы на обслуживание внешнего долга резко снижает возможности Третьего мира финансировать социальные программы, в том числе направленные на борьбу с нищетой и загрязнением окружающей среды (см. гл. 13). Для предоставления правительствам стран Третьего мира возможности осуществления радикальных реформ с целью обеспечения устойчивого развития, видимо, возникает необходимость в списании внешней задолженности.

**Зачет части внешнего долга в обмен на природоохранные мероприятия** представляется взаимовыгодной операцией. Эти операции (свопы) уменьшают задолженность в иностранной валюте развивающихся стран и гарантируют сохранение влажных тропических лесов<sup>13</sup>. Частные иностранные экологические организации (например, базирующиеся в США "Рейнфорест Альянс" и "Нейчур Консерванси") покупают на финансовых рынках долги развивающихся стран со скидкой, положим, для данного случая за 30% номинала. Этот долг обменивается на правительственные облигации страны-должника в местной валюте по полному номиналу. В результате своповой операции увеличивается на 230% фонд экологической организации. Доходы от этих ценных бумаг используются на уход за лесом и его ресурсами. Развивающаяся страна снижает уровень своей внешней задолженности, а вклад иностранного донора в несколько раз превышает его финансовые затраты, причем он уверен, что помощь будет использована по назначению. В 1991 г. объем подобных свопов достиг по номиналу 98 млн. долл. (61 млн. долл. по курсу национальных валют). В свопах участвовали 10 стран, в том числе Коста-Рика, Эквадор, Филиппины, Мексика и Гана. Свопы «долг в обмен на природоохранные проекты» — весьма эффективный, хотя и недостаточный инструмент борьбы с уничтожением лесов. Однако он встречает серьезные препятствия, лимитирующие его потенциальные возможности, из-за опасения установления иностранного контроля за использованием отечественных ресурсов.

### ***Помощь Первого мира***

В докладе о развитии мира в 1992 г. Всемирный банк отмечает, что необходимо увеличить долю инвестиций в национальном продукте развивающихся стран на 2—3%, чтобы обеспечить их устойчивое развитие. Эти инвестиции должны использоваться на программы борьбы с бедностью, улучшение сферы услуг, создание устойчивых производств. Дополнительная помощь со стороны Первого мира скажется положительно и на состоянии окружающей среды (см. гл. 15).

Тем не менее для сохранения влажных лесов, приносящих пользу всему мировому сообществу в результате поглощения из атмосферы углекислого газа, потребуются намного большие инвестиции. Как уже отмечалось выше, расходы на эти цели не должны проходить под грифом "помощь", так как они осуществляются в интересах сохранения жизни на Земле.

## **Что могут сделать развитые страны для сохранения окружающей среды**

Развитые страны, которые в настоящее время потребляют до 70% всех ресурсов Земли (см. табл. 6.4), могут оказать наиболее эффективное воздействие на улучшение среды оби-



тания по следующим направлениям: 1) снижение объемов вредных отходов, 2) разработка экологически чистых технологий для себя и развивающихся стран, 3) изменение методов потребления, наносящих ущерб природе.

### ***Сокращение производственных и бытовых отходов***

Вероятно, наибольшим вкладом Первого мира в оздоровление окружающей среды должна стать его твердая решимость к действиям. Он является главным источником загрязнения атмосферы и морей, поэтому его пионерные усилия по изменению современных и будущих методов производства с целью обеспечения устойчивого развития получают широкий отклик во всем мире. Если же богатые страны не сумеют достичь существенных, устойчивых результатов в снижении парникового эффекта и ущерба озоновому слою, государствам Третьего мира нет смысла прилагать большие усилия в данной области, ибо их производственные и бытовые отходы в расчете на одного жителя во много раз меньше, чем в первой группе стран.

### ***Исследования и разработки***

Первый мир должен также быть лидером в области НИОКР, связанных с экологией. Похоже, что растущая поддержка общественностью Первого мира мер по ужесточению экологических стандартов будет иметь своим следствием появление как более дешевых очистных технологий, так и более "чистых" производственных процессов. Адаптация разработанных в Первом мире технологий и процессов к условиям развивающихся стран позволила бы и там уменьшить выбросы, но многие технологии и оборудование слишком дороги для производителей в развивающихся странах. Поэтому нереально рассчитывать на возможность применения в бедных странах жестких экологических норм, принятых индустриальными государствами. Вместе с тем развивающимся странам совсем не обязательно повторять пагубный для окружающей среды путь к индустриальному обществу, проделанный Первым миром и ярко описанный в романе Чарльза Диккенса "Тяжелые времена". Разработка более дешевых чистых технологий может внести вклад в ослабление одного из главных источников глобального загрязнения — индустриализации Третьего мира.

### ***Спрос Первого мира***

Импортируя товары, произведенные с экологически вредными последствиями, Первый мир оказывает косвенное, но сильное воздействие на окружающую среду. Международные договоры о сохранении ресурсов, которые стоят на грани исчезновения, не принесут ожидаемых результатов, если богатые страны будут расширять спрос на подобные товары. Введение ограничений на импорт представляется эффективным инструментом контроля международной торговли нежелательными товарами. Действенным средством может стать использование суверенитета потребителя на рынке путем бойкота корпораций, производящих товары с нарушением экологических требований. Однако подобные меры требуют твердой политической воли, так как направлены они обычно лишь против крупных фирм, занимающих сравнительно небольшую нишу на рынке.

Многие из приведенных здесь проблем рассматривались на Глобальном саммите 1992 г. в Рио-де-Жанейро. В гл. 18 подробно рассмотрены ход и решения этой исторической конференции с упором на ключевые проблемы, оказывающие влияние на экономическое развитие в конце XX и начале XXI столетий.

## Страновое исследование

### Экономика Пакистана

#### Географические, социальные и экономические характеристики

- Столица — Исламабад
- Площадь — 803 934 кв.км
- Население — 121,7 млн.человек (1992 г.)
- ВНП на душу населения — 380 долл. (1990 г.)
- Среднегодовой темп роста населения — 3,3 % (1980—1990 гг.)
- Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения — 2,9% (1980—1990 гг.)
- Доля сельскохозяйственного производства в ВВП — 26% (1990 г.)
- Уровень младенческой смертности (на 1 000 живорожденных) — 109 (1990 г.)
- Ежедневное потребление калорий на душу населения — 2200 (1988 г.)
- Уровень охвата начальным образованием — 29% (1990 г.)
- Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) — 70 % (1985 г.)
- Индекс развития человека — 0,30 (низкий) (1990 г.)

Территория Пакистана простирается на 1600 км к северу от Аравийского моря. Он граничит с Ираном, Афганистаном, Китаем и Индией. Не урегулированы споры по некоторым территориям с Индией и Афганистаном.

Идея создания Пакистана в качестве независимого мусульманского государства на части территории Индии возникла в 1930-е гг., особенно активно шло её обсуждение после выборов 1937 г. В конце Второй мировой войны ослабленная Великобритания решила предоставить Индии независимость. Однако Партия Конгресса и Мусульманская Лига не смогли достичь компромисса по вопросу Конституции и состава Временного



правительства. В результате в июне 1947 г. британское правительство объявило о предоставлении статуса доминиона двум государствам: Индии и Пакистану. В состав Пакистана должны были войти компактные районы Британской Индии, в которых большинство населения составляли мусульмане. Бенгалия и Пенджаб подлежали разделу, а различные княжества могли по своему выбору примкнуть к Индии или к Пакистану. В результате образовалось государство, две части которого разделяло пространство более чем в 1600 км. С 14 августа 1947 г. Пакистан получил статус самоуправляемого доминиона в рамках Британского Содружества наций. Раздел индийского субконтинента сопровождался масштабными миграционными потоками и столкновениями на религиозной почве, что привело к массовым кровопролитиям. Около 6 млн. мусульман переселились в Пакистан и примерно столько же индусов и сикхов — в Индию. Возможно, это была крупнейшая в истории человечества волна спонтанного переселения. В 1971 г. восточная часть Пакистана провозгласила свою независимость и образовалось новое государство Бангладеш.

В 1980-е гг. годовые темпы роста ВНП на душу населения составляли 2,9%. В группе развивающихся стран с низким уровнем дохода Пакистан выделялся стабильными темпами роста: реальные дохо-

ды на душу населения в 1990 г. вдвое превышали показатель 1950 г. Стабильному росту способствовали высокая урожайность в сельскохозяйственном секторе и успешное развитие промышленности. Тем не менее, перед Пакистаном стоят те же проблемы, что присущи всем странам Третьего мира: многочисленное (122 млн. чел.) и быстро растущее (3,3%) население; высокостратифицированное общество с традиционным образом жизни; неадекватное социальное обеспечение; высокие младенческая смертность (109 на 1000 живорожденных) и уровень неграмотности (70%); значительная часть населения живет в условиях нищеты; идет быстрая деградация окружающей среды в городских и сельских районах.

Пакистан, так же как и расположенная по соседству Индия, сталкивается с проблемой стремительного ухудшения окружающей среды. Большинство лесов было уничтожено (вырублено и использовано в качестве топлива), высокими темпами происходит эрозия почв, истощаются водные источники и неумолимо прогрессирует процесс опустынивания. Ухудшение природных условий начинает сказываться на сельскохозяйственной деятельности; нагрузка на природную среду настолько высока, что удается с трудом обеспечивать потребности многочисленного населения. В настоящее время в сельском хозяйстве Пакистана занято 55% рабочей силы и производится 26% ВВП. Важнейшая сельскохозяйственная культура — хлопок, затем следуют рис и сахарный тростник. Несмотря на то что большинство мелких фермеров используют традиционные методы, производительность в сельском хозяйстве растет.

В момент получения независимости Пакистан практически не имел собственной промышленности. В результате усилий, предпринимавшихся в 1950—1960-х гг., была создана солидная промышленная база, способная

производить довольно широкий спектр промышленных товаров. Ведущей отраслью является переработка хлопка. Значительно развиты также пищевая и химическая промышленность, производство удобрений, фармацевтическая и сталелитейная промышленность, нефтепереработка, производство шин, цемента и транспортных средств. Застойные явления, характерные для промышленности Пакистана в начале 1970-х гг., сменились в конце десятилетия динамичным ростом в результате ослабления централизованного государственного контроля над экономикой и передачи инициативы частным предпринимателям. В 1980-е гг. осуществлялась стратегия экспорториентированного развития промышленности, и правительство по-прежнему стимулировало частное предпринимательство. Государственное финансирование было сконцентрировано на трех основных областях: энергосбережение, развитие сферы образования и повышение качества государственного здравоохранения. В основном государству удалось справиться с поставленными задачами.

Для обеспечения стабильных темпов роста и стимулирования процесса развития Пакистану необходимо в 1990-х гг. сосредоточить усилия на четырех приоритетных направлениях: 1) снижение темпов роста населения, 2) повышение качества трудовых ресурсов путем дальнейшего совершенствования сферы образования и здравоохранения, 3) уменьшение хронического бюджетного и внешнеторгового дефицитов, в том числе путем проведения приватизации государственных предприятий и расширения экспортных рынков, 4) сокращение ущерба окружающей среде и, по мере возможности, ее восстановление. Особенное внимание должно уделяться сохранению лесов, ирригации, борьбе с засолением почв. Весьма важно, однако, чтобы в процессе осуществления поставленных задач руководство Пакистана придерживалось декларированных ранее намерений о защите малообеспеченных слоев населения от негативных последствий реформ.

## **Термины и понятия**

**Абсорбционная способность**  
**Органическое топливо**  
**Чистые технологии**

**Выгода для потребителя**  
**Свопы «долги в обмен на природо-  
охранные проекты»**

|  |                                |
|--|--------------------------------|
| Ресурс в общем владении  | Сведение лесов                 |
| Внешний эффект   | Опустынивание                  |
| Неконтролируемые индивидуаль-<br>ные действия ("безбилетники") | Издержки фирмы (производителя) |
| Парниковый эффект  | Избыточный доход производителя |
| Предельные (приростные)<br>издержки                            | Право собственности            |
| Предельная чистая прибыль                                      | Общественный ущерб             |
| Разрушение озонового слоя                                      | Общественное благо             |
| Налог на загрязнение   | Монопольная рента              |
| Текущая стоимость  | Общественные издержки          |
|  | Почвенная эрозия               |
|  | Устойчивое развитие            |
|  | Суммарная чистая выгода        |

## Вопросы для обсуждения

1. Является ли устойчивое развитие реальной и достижимой целью для стран Третьего мира? Каковы трудности в ее достижении и допустимые компромиссы? Объясните.
2. Почему нищета способствует разрушению окружающей среды? Каковы общие экологические проблемы бедняков города и деревни? Каковы отличия в условиях их жизни?
3. Каков характер взаимосвязи роста населения, нищеты и нехватки земли? Объясните, почему эти проблемы создают безысходный порочный круг.
4. Какими путями правительства развивающихся стран могут ослабить чрезмерную эксплуатацию естественных ресурсов? Какова роль политики ценообразования в решении данной проблемы?
5. Почему городская среда обитания во все большей мере становится центром внимания экологической политики развивающихся стран? Каким образом городские условия жизни связаны с миграционным потоком из деревни в город?
6. Почему цели экономического развития и устойчивого роста взаимно дополняют и усиливают друг друга?
7. Каким образом неоклассическая теория дает полезный инструментарий для анализа экологических проблем? Каковы ограничения в данной области?
8. Назовите некоторые издержки, вызванные деградацией окружающей среды. Каким образом они препятствуют экономическому росту и каковы их отрицательные последствия для развития?
9. Почему здоровье детей сильнее подвержено воздействию неблагоприятной среды обитания?
10. Каковы наиболее эффективные пути вклада Первого мира в смягчение остроты глобальных и внутренних экологических проблем развивающихся стран? Перечислите и разъясните их.

## Примечания

1. Всесторонний обзор связи проблем экологии и экономического развития см: World Bank, *World Development Report, 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992)

- и David W. Pearce, Edward Barbier and Alvin Markandya, *Sustainable Development: Economics and Environment in the Third World* (Chaltenham, U.K.: Edward Elgar Publishing, 1990).
2. World Commission on Environment and Development, *Our Common Future* (New York: Oxford University Press, 1987), pp. 4 and 8.
  3. Сравнительный анализ различных определений устойчивого развития см: Sharachandra A Lele, "Sustainable development: A critical review, *World Development* 19 (January 1991): 607—621.
  4. Обзор и анализ важнейших взаимосвязей проблем народонаселения и окружающей среды см. United Nations Population Fund, *Population, Resources and the Environment: The Critical Challenge* (New York: United Nations, 1991).
  5. Подробное описание факторов, ведущих к образованию парникового эффекта в странах Третьего мира, приведено в John Bongaarts, «Population growth and global warming», *Population and Development Review* 18 (June 1992).
  6. Статистические данные о размерах и характере ущерба окружающей среде в Третьем мире публикуются в последних ежегодниках Института мировых ресурсов, *World Resources: A Guide to Global Environment* (New York: Oxford University Press). Большинство данных в этом и последующих разделах главы взяты из ежегодников за 1992 и 1993 гг., а также из изданий Всемирного банка — *World Development Report, 1992* и ООН — *Population, Resources and the Environment*.
  7. Основательный разбор моделей экономических проблем экологии сделал Tom Tietenberg, *Environmental and Natural Resources Economics* (Glenview, Ill.: Scott, Foresman, 1990); John M. Hartwick and N. Olewiler, *The Economics of Natural Resource Use* (New York: Harper & Row, 1986); G. Tyler Miller, *Living in the Environment* (Belmont, Calif.: Wadsworth, 1990); and Maureen L. Cropper and Wallace E. Oates, "Environmental economics: A survey", *Journal of Economic Literature* 30 (June 1992): 675—740.
  8. World Bank, *World Development Report, 1992*, fig. 4.
  9. Там же, fig. 2.4.
  10. Опасности неправильного применения пестицидов в развивающихся странах рассматриваются в Ruth Norris (ed), *Pills, Pesticides and Profits* (Croton-on-Hudson, N.Y.: North River Press, 1982), Ruth Norris, *Sustainability: The Case for Reducing the Use of Chemical Pesticides* (Rome: Pesticide Action Network, 1987).
  11. Две прекрасные работы об уничтожении тропических лесов см. Институт мировых ресурсов, *World Resources, 1992—1993*, chap. 8 and World Bank, *World Development Report, 1992*, chap. 7.
  12. Возможные варианты политики правительств развивающихся стран обсуждаются в *World Development Report 1992*, chaps 3 and 7 и в *World Resources 1992—1993*, chaps 3 and 14.
  13. Дополнительную информацию об обменах "долг на природоохранные проекты" см. *World Resources, 1992—1993*, pp.122—123 и tab. 20.6; *World Debt Tables, 1991—1992* (Washington, D.C.: World Bank, 1992), box.4.5.

### Рекомендуемая литература

Солидный и подробный обзор литературы о современных экологических моделях и их влиянии на политический курс см. Maureen L. Cropper and Wallace E. Oates, «Environmental economics: A survey», *Journal of Economic Literature* 30 (June 1992).

Подробно экологические проблемы рассматриваются в *World Development Report, 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992) и в ежегодниках Института мировых ресурсов *World Resources* (New York: Oxford University Press).

Данные о причинах и последствиях деградации окружающей среды в развивающихся странах см. в Scott Barrett, "Optimal soil conservation and the reform of agricultural pricing policies," *Journal of Development Economics* 36 (October 1991): 167—187; Gordon McGranahan, "Fuelwood, subsistence foraging, and the decline of common property," *World Development* 19 (October 1991): 1275—1285; и Steven L. Rhodes, "Rethinking desertification: What do we know and what have we learned?" *World Development* 19 (September 1991): 1137—1143.

Описание социальных и экономических причин сведения лесов дано в Nicholas Guppy, "Tropical deforestation: A global view," *Foreign Affairs* (Spring 1984): 928—965, и Robert Repetto, "Deforestation in the tropics", *Scientific American*, April 1990, pp.36—42.

Экономические проблемы и последствия глобального потепления см. в Thomas C. Schelling, "Some economics of global warming", *American Economic Review* 82 (1992): 1—14. Предложения о мерах Первого мира по борьбе с глобальным потеплением можно найти в Dieter Helm(ed), *Economic Policy towards the Environment* (Cambridge: Blackwell, 1991). Данные о растущем вкладе Третьего мира в парниковый эффект приведены в John Bongaarts, "Population growth and global warming", *Population and Development Review* 18 (June 1992).

Более подробная информация о воздействии людей на среду обитания см. в *Population, Resources and Environment: The Critical Challenges* (New York: United Nations, 1991), а также Kingsley Davis and Mikail S. Bernstam (eds), *Resources, Environment and Population*, supplement to *Population and Development Review* 16 (1990), and Richard Bilborrow and M. Geores, *Population, Land Use and the Environment in Developing Countries: What Can We Learn from Cross-national Data?* (Washington, D.C.: National Academy of Sciences, 1991).

..



## Г Л А В А

# 11



## Образование и развитие

*Во многих слаборазвитых странах школа — одновременно и продукт, и отражение их отсталости, обуславливающей неэффективность, низкое качество и бедность системы школьного образования. Но постепенно в этих странах нарастает угроза превращения самой школы в фактор, порождающий слаборазвитость.*

Джозеф Кизербо, бывший Министр образования Буркина-Фасо

*Практически все серьезные обозреватели считают, что радикальная реформа образования в Третьем мире давно назрела.*

Ричард Джолли, Заместитель Генерального директора  
Детского Фонда ООН

*Инвестиции в человека, если они рациональны, создают наиболее прочную основу устойчивого развития.*

Всемирный банк, Доклад о развитии мира в 1991 г.

## Образование и человеческие ресурсы

Большинство экономистов, вероятно, согласятся с тем, что человеческие ресурсы, а не капитал и природные богатства в конечном счете определяют характер и этапы экономического и социального развития. Так, по мнению покойного профессора Принстонского университета Фредерика Харбисона

Человеческие ресурсы являются главной основой богатства стран. Капитал и природные ресурсы — пассивные факторы производства; люди же — его активная часть, накапливающая капитал, использующая природные ресурсы, создающая социальные, экономические и политические организации и продвигающая вперед процесс развития. Очевидно, что страна, не умеющая развивать знания и способности людей и эффективно использовать их в экономике, обречена на неудачу и во всех других начинаниях<sup>1</sup>.

Главным средством развития знаний и способностей человека служит система формального образования. Большинство стран Третьего мира убеждают (или хотят быть убежденными) в том, что быстрое количественное расширение возможностей получить образование — ключевой фактор развития: чем шире охват образованием, тем быстрее про-

цесс развития. Поэтому все страны поставили перед собой цель добиться в возможно короткие сроки охвата всего населения образовательными программами. Эта дорогостоящая, политически весьма чувствительная цель превратилась в своеобразную священную корову. До последнего времени никто из политических и государственных деятелей, экономистов и работников системы образования в Третьем мире и за его пределами не осмелился подвергнуть сомнению культ формального образования.

Однако в настоящее время усиливаются сомнения в правильности подобного подхода. Они порождаются прежде всего анализом характера и результатов самого процесса развития. После более чем трех десятилетий быстрого роста числа обучающихся и сотен миллиардов долларов, израсходованных на эти цели, положение людей во многих странах Азии, Африки, и Латинской Америки не улучшилось сколь-либо заметно. Не ослабевает процесс абсолютного обнищания. С каждым годом расширяется пропасть между бедными и богатыми. Невиданных размеров приобрели масштабы полной и частичной безработицы, охватывающей все большее число образованных людей.

Было бы глупо и наивно возлагать вину за это на **систему формального образования**. И все же следует признать, что претензии на разрешение многочисленных проблем путем безоглядного количественного расширения образовательных возможностей оказались не только преувеличенными, но и во многих отношениях беспочвенными. Это относится к проблемам ускорения экономического роста, повышения жизненного уровня (прежде всего бедных слоев населения), равномерного распределения занятости, культурного развития различных этнических и племенных групп, поощрению "современного" образа жизни<sup>2</sup>.

Поэтому во многих развивающихся странах растет осознание того, что расширение формального обучения отнюдь не обязательно сопровождается ростом знаний, а получение свидетельства об окончании школы и более высоких ступеней образования не всегда служит гарантией лучшей работы на производстве. Считается, что ориентация учебного процесса почти исключительно на подготовку людей к работе в современном секторе городской экономики дезориентирует обучающихся. Слишком большие инвестиции в формальную систему обучения, особенно во вторую и последующие ступени, отвлекают дефицитные ресурсы от социально более продуктивных видов деятельности (например, непосредственного создания новых рабочих мест) и являются не столько стимулом, сколько тормозом развития.

Системы образования в странах Третьего мира оказывают сильное влияние на процесс их развития и в свою очередь испытывают его воздействие. Роль формального образования не ограничивается лишь приобретением знаний и умения, необходимых для превращения обучающихся в активных участников экономической трансформации общества. Оно также способствует формированию ценностных установок, идей и характера поведения, которые могут как совпадать, так и противоречить задачам развития страны. На сферу образования приходится наибольшая часть текущих государственных расходов, в ней заняты огромное число взрослых и детей (почти 30% населения Третьего мира) и, наконец, она несет колоссальную психологическую нагрузку в формировании целей и задач развития. Поэтому необходимо исследовать экономический базис образования в развивающихся странах, его социальные и институциональные структуры.

Экономика образования представляет собой важный, но нечетко очерченный компонент экономики развития. Это новый предмет, выделившийся в самостоятельный раздел экономики только в начале 1960-х гг. Если признать стремление улучшить свое материальное положение путем обеспечения доступа к высокооплачиваемой работе в качестве главной мотивации получения образования, следует разобраться, посредством каких эко-



номических процессов удастся добиться успеха или потерпеть поражение в достижении поставленных целей.

Исследуем взаимосвязь развития и количественного и качественного расширения системы образования по шести группам важнейших проблем, которые обсуждались в предыдущих главах.

1. Каким образом образование воздействует на темпы, структуру и характер экономического роста? С другой стороны, какое влияние эти процессы оказывают на формирование системы образования?
2. Способствует ли образование вообще, и в особенности в Третьем мире, росту нищеты и неравенства в стране или же оно действует в противоположном направлении?
3. Какова связь между образованием, миграцией из деревни в город и городской безработицей? Является ли рост числа безработных, имеющих образование, временным или хроническим явлением?
4. Отстают ли женщины от мужчин в получении образования и какова связь между уровнем образования женщины и желаемым ею размером семьи?
5. Являются ли современные системы формального образования в Третьем мире фактором, способствующим или препятствующим росту сельскохозяйственного производства и комплексному развитию деревни?
6. Имеется ли какая-либо взаимосвязь между образовательными системами развивающихся и развитых стран, а также каково их воздействие на международную миграцию специалистов и высококвалифицированных рабочих из первой группы стран во вторую?

Начнем с изучения состояния образования в странах Третьего мира, сосредоточив внимание на таких проблемах, как уровень государственных расходов на эти цели, охват обучением, распространение грамотности, процент отсева учащихся, стоимость обучения и дифференциация заработков, дискриминация по половому признаку. Затем рассмотрим основные концепции экономики образования, в том числе факторы, определяющие спрос и предложение на размещение школ, а также различия между индивидуальными и социальными издержками и выгодами инвестиций в образование. Затем проведем подробный анализ шести перечисленных выше групп проблем, чтобы определить характер взаимосвязей между образованием и ключевыми компонентами процесса развития. Завершит главу обзор возможных вариантов совершенствования политики развития образования в странах Третьего мира с целью повышения его эффективности.

## Образование в развивающихся регионах

### Государственные расходы на образование

Во многих развивающихся странах образование является крупнейшей отраслью экономики с позиций затрат государства на поддержание его функционирования<sup>3</sup>. Бедные страны инвестируют огромные суммы в сферу образования по многим соображениям. Считается, что даже минимальное образование способствует повышению производительности труда и

способностей фермера по сравнению с неграмотными коллегами, делает его более отзывчивым к новым сельскохозяйственным технологиям. Умеющие читать и писать ремесленники и рабочие, получившие специальную подготовку, успешнее овладевают новыми материалами и методами их обработки. Работа в государственном аппарате и в частном бизнесе требует от административного и технического персонала знаний в объеме второй ступени школы. В бывших колониях люди с таким образованием замещают вакансии после отъезда иностранных граждан. Современные государственный и частный секторы экономики предъявляют спрос на специалистов и менеджеров с университетским образованием.

Расширение школьного образования вызвано, наряду с потребностями **планирования рабочей силы**, усиливающимся давлением со стороны всех слоев населения развивающихся стран. В условиях дефицита квалифицированной рабочей силы родители стремятся продлить пребывание детей в школе, чтобы с помощью аттестата об образовании повысить их шансы на получение хорошо оплачиваемой и надежной должности. Для выходцев из бедных семей продление образования в школе — единственная возможность победить нищету.

Под давлением растущих спроса и предложения развивающиеся страны за последние три десятилетия многократно увеличили расходы на образование: их доля в доходах граждан и бюджете государства быстро росла. В Азии суммарные расходы на эти цели в 1960—1970-х гг. утроились, а в Африке и Латинской Америке выросли более, чем в два раза. Расходы на образование увеличивались быстрее, чем в каком-либо секторе экономики. К концу 1980-х гг. многие страны Третьего мира выделяли на образование от 15 до 27% всех расходов бюджета. Хотя это и весьма впечатляющее достижение, в абсолютных показателях на обучение жителя развивающейся страны государство тратило в среднем 229 дол. по сравнению с 468 дол. в развитом мире. К тому же стагнация экономического роста и возросшее бремя обслуживания внешнего долга вынудили большинство правительств стран Третьего мира, особенно наименее развитых, сократить в 1980-х — начале 1990-х гг. бюджетные расходы на образование (как и на здравоохранение и социальные нужды).

## Охват образованием

В 1990-х гг. число учащихся всех трех ступеней системы образования в Африке, Азии, на Ближнем Востоке и в Латинской Америке по сравнению с 1960 г. увеличилось со 163 млн. до 440 млн. человек, т. е. среднегодовые темпы роста составили 5%. Хотя большинство учащихся посещают лишь начальную школу (78% всего числа учеников), наиболее высокие темпы роста отмечены в средней (12,7% за год в рассматриваемый период) и высшей (14,5%) школах.

Велики различия в охвате обучением на различных ступенях не только между развитыми и развивающимися странами, но и между различными регионами Третьего мира. Страны Африки отстают по всем показателям: здесь начальным обучением охвачено всего 67% детей школьного возраста. В табл. 11.1 приведены сравнительные данные об **охвате образованием** на каждом из трех уровней обучения в некоторых развивающихся странах с низким и средним уровнем доходов в 1965 и 1989 гг. Бросается в глаза особенно значительный рост обучающихся первой и второй ступеней.

**ТАБЛИЦА 11.1. Охват населения образованием в некоторых развивающихся странах**

(В процентах к численности соответствующих возрастных групп)

|  | Начальное |      | 2-я ступень |      | Высшая ступень<br>школьного |      |
|--|-----------|------|-------------|------|-----------------------------|------|
|  | 1965      | 1989 | 1965        | 1989 | 1965                        | 1989 |
| <b>Страны с низким уровнем доходов</b>   |           |      |             |      |                             |      |
| Бангладеш                                | 49        | 70   | 13          | 17   | 1                           | 4    |
| Гаити                                    | 50        | 84   | 5           | 19   | 0                           | 1    |
| Индия                                    | 74        | 98   | 27          | 43   | 5                           | 6    |
| Танзания                                 | 32        | 63   | 2           | 4    | 0                           | 1    |
| Шри-Ланка                                | 93        | 100  | 35          | 74   | 2                           | 4    |
| Эфиопия                                  | 11        | 38   | 2           | 15   | 0                           | 1    |
| <b>Страны со средним уровнем доходов</b> |           |      |             |      |                             |      |
| Гватемала                                | 50        | 79   | 8           | 21   | 2                           | 9    |
| Колумбия                                 | 84        | 100  | 17          | 52   | 3                           | 14   |
| Мексика                                  | 92        | 100  | 17          | 53   | 4                           | 15   |
| Таиланд                                  | 78        | 86   | 14          | 28   | 2                           | 16   |
| Филиппины                                | 100       | 100  | 41          | 73   | 19                          | 28   |
| Южная Корея                              | 100       | 100  | 35          | 86   | 6                           | 38   |
| Развитые страны                          | 100       | 100  | 61          | 75   | 21                          | 42   |

Источники: UNDP, *World Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), annex tab 2.9.

Приведенные в таблице показатели могут привести к неверным выводам: они фиксируют охват обучением соответствующих возрастных групп по состоянию на данный момент, но не показывают отсева учащихся по мере продолжения учебы. Но одной из наиболее актуальных проблем образования в развивающихся странах остается высокий процент отсева учащихся при переходе от более низкой к следующей ступени обучения. Согласно оценкам, в Латинской Америке из 100 детей, поступивших в начальную школу, только 40 ее заканчивают, причем в некоторых странах континента покидают первую ступень до ее окончания 75% учащихся. В Африке и Азии средний процент отсева учащихся первой ступени составляет примерно 54 и 20% соответственно. Очень велики межстрановые различия: в некоторых странах Африки отсев достигает 81% и Азии — 64%.

Средний процент отсева из средней школы в 1975 г. был 38,7% в Африке и 18% — в Азии и Латинской Америке. В Европе этот показатель составил примерно 11,4%. Отсев из средней школы создает серьезные проблемы для всех развивающихся стран, но особенно неблагоприятны его проявления в Африке: множество покинувших школу учеников пополняют ряды безработных.

## Грамотность

Доля неграмотных среди взрослого населения (люди старше 15 лет) сократилась с 60% в 1960 г. до 36% в 1990 г. Однако вследствие быстрого роста населения численность неграмотных в данной возрастной группе за рассматриваемый период увеличилась почти на

120 млн. и превысила в 1990 г. 940 млн. человек. Наиболее высок процент неграмотных в Африке (50) и в арабских странах (47); за ними следует Азия (40) и Латинская Америка (16). В Северной Америке этот показатель равен 1%, в Европе — 2,5%.

## Стоимость обучения и дифференциация заработков

В последнее время усилилась критика системы образования в Третьем мире из-за слишком больших различий в затратах на различных ступенях обучения. Особенно велики различия между высшими и первичными ступенями. Раньше критика базировалась на интерпретации разрозненных данных, но в 1970-х и 1980-х гг. были проведены обширные сравнительные исследования издержек обучения на различных ступенях<sup>4</sup>.

**ТАБЛИЦА 11.2. Соотношение годовых расходов на одного учащегося**

| Группа стран   | Средняя школа<br>к начальной | Высшее образование<br>к начальному |
|--|------------------------------|------------------------------------|
| Великобритания, Новая Зеландия, США                        | 6,6                          | 17,6                               |
| Гана, Индия, Кения, Малайзия, Нигерия, Уганда, Южная Корея | 11,9                         | 87,9                               |

И с т о ч н и к : George Psacharopoulos, *The Return to Education: An International Comparison* (Amsterdam, Elsevier, 1972), tab. 8.2.

Приведенные в табл. 11.2 данные относятся к 60-м годам, но соотношения сохраняются в целом и в настоящее время. Следовательно, затраты на одного студента университета таковы, что их могло бы хватить на обучение 88 учеников начальной школы. Во многих странах Африки (Сьерра-Леоне, Малави, Кения, Танзания) соотношение расходов на обучение одного студента и учащегося начальной школы достигает 283. В половине развивающихся стран на одного студента приходится более 100 человек в начальной школе (в развитых странах это соотношение составляет 10:1), и правительствам приходится расходовать слишком большую часть бюджета на обучение небольшого числа студентов университетов и технических вузов. Согласно данным о государственных расходах на образование в развивающихся странах, в 1985 г. 6% от общего контингента — студенты — поглотили почти 40% бюджетных ассигнований на эти цели. В Африке всего 2% от общего числа обучающихся — студенты университетов, но на них расходуется более 35 % всех ассигнований на образование; в Латинской Америке на обучение студентов (12% обучающихся) направляются 42% всех расходов<sup>5</sup>.

В табл. 11.3 сравниваются средние заработки людей с различным уровнем образования с затратами на их обучение. Оказывается, что в развивающихся странах дифференциация в уровне заработков в зависимости от уровня образования намного меньше, а дифференциация по расходам на обучение намного больше, чем соответствующие показатели в развитых государствах.

**ТАБЛИЦА 11.3. Соотношение средних заработков лиц наемного труда с различным образованием**

| Группа стран   | Средняя школа<br>к начальной | Высшее образование<br>к начальному |
|--|------------------------------|------------------------------------|
| Великобритания, Новая Зеландия, США                        | 1,4                          | 2,4                                |
| Гана, Индия, Кения, Малайзия, Нигерия, Уганда, Южная Корея | 2,4                          | 6,4                                |

Источник: George Psacharopoulos, *The Return to Education: An International Comparison* (Amsterdam: Elsevier, 1972), tab.8.4.

Данные табл. 11.2 и 11.3 показывают, что, хотя обучение студента в развивающихся странах обходится в 87,9 раз дороже, чем учащегося начальной школы, выпускник университета зарабатывает в среднем лишь в 6,4 раза больше работника с начальным образованием. Эта разница слишком велика и поддерживается искусственно, но она намного меньше разницы затрат на обучение. Если средний заработок отражает среднюю производительность, то приходится признать, что сильное отставание роста заработков от увеличения расходов на обучение по мере его продолжения свидетельствует о нерациональности чрезмерно больших инвестиций развивающихся стран в высшее образование. Эти средства можно было бы использовать с большей отдачей, направляя на развитие начальной школы. Данное утверждение отнюдь не означает, что более высокая эффективность вложений в начальную школу сохранится и в будущем: многое будет зависеть от перспектив занятости для групп населения с различным уровнем образования. Хотя исследования 1970—1980-х гг. подтверждают более высокую эффективность вложений в начальные стадии обучения с позиций индивидуума и общества независимо от числа обучающихся (см. табл. 11.4)<sup>6</sup>, работы Бермана и Бэрдсалл подвергают сомнению это широко распространенное убеждение.<sup>7</sup> Они утверждают, что различия в динамике заработков и расходов на обучение вызваны не только удлинением его сроков, но и качеством преподавания и программ, а также техническим обеспечением учебного процесса. Правительствам следует улучшать прежде всего работу существующих школ, а не увлекаться созданием новых. Иначе говоря, надо сосредоточиться на инвестициях в повышение качества человеческого капитала, а не стремиться распределить их среди возможно большего количества людей. Но такой подход выдвигает на повестку дня проблему равенства, которой мы вскоре займемся.

**ТАБЛИЦА 11.4. Эффективность инвестиций в образование в зависимости от его уровня в различных группах стран в процентах**

| Группы стран<br>и регионы | Эффект общества <sup>a</sup> |         |        | Эффект индивидуума <sup>a</sup> |         |        |
|---------------------------|------------------------------|---------|--------|---------------------------------|---------|--------|
|                           | Начальное                    | Среднее | Высшее | Начальное                       | Среднее | Высшее |
| Развивающиеся страны      |                              |         |        |                                 |         |        |
| Азия                      | 27                           | 15      | 13     | 31                              | 15      | 18     |
| Африка                    | 26                           | 17      | 13     | 45                              | 26      | 32     |
| Латинская Америка         | 26                           | 18      | 16     | 32                              | 23      | 23     |
| Развитые страны           | — <sup>б</sup>               | 11      | 9      | — <sup>б</sup>                  | 12      | 12     |

<sup>a</sup> См. примечание 6 в тексте, где приводится методика расчета эффекта.

<sup>б</sup> Нет данных из-за отсутствия контрольной группы (неграмотных).

Источник: George Psacharopoulos, "Education and development: A review", *World Bank Research Observer* 3 (January 1988), tab.1.

## Дискриминация по половому признаку. Женщины и образование

Практически во всех развивающихся странах женщины менее образованны, чем мужчины. В 66 из 108 стран охват девушек начальным и средним образованием на 10% меньше, чем юношей. Дискриминация в доступе к образованию по половому признаку особенно сильна в беднейших странах и в регионах Ближнего Востока и Северной Африки (табл. 11.5).

**ТАБЛИЦА 11.5. Охват женщины образованием (в процентах к мужчинам), 1989–1990 гг.**

| Страна                   | Грамотность<br>взрослого<br>населения | Средняя<br>продолжительность<br>обучения | Охват обучением |         |        |
|--------------------------|---------------------------------------|--|-----------------|---------|--------|
|                          |                                       |  | начальным       | средним | высшим |
| Алжир                    | 65                                    | 18                                       | 85              | 77      | 44     |
| Афганистан               | 32                                    | 12                                       | 52              | 45      | 24     |
| Бангладеш                | 47                                    | 30                                       | 85              | 48      | 20     |
| Египет                   | 54                                    | 42                                       | 79              | 78      | 52     |
| Индия                    | 55                                    | 34                                       | 97              | 56      | 45     |
| Мексика                  | 95                                    | 96                                       | 97              | 100     | 75     |
| Марокко                  | 62                                    | 36                                       | 69              | 71      | 58     |
| Нигерия                  | 63                                    | 26                                       | 93              | 73      | 39     |
| Судан                    | 27                                    | 45                                       | 71              | 74      | 66     |
| Южная Корея              | 94                                    | 61                                       | 100             | 96      | 49     |
| Все развивающиеся страны | 69                                    | 54                                       | 93              | 73      | 53     |

**Примечание:** Данные рассчитаны к средним показателям мужского населения, принятым за 100. Чем меньше показатель, тем сильнее неравенство в доступе к образованию по половому признаку.

**Источник:** UNDP, *Human Development Report*, 1992 (New York:Oxford University Press, 1992), tab. 9.

В целом по развивающимся странам уровень женской грамотности был на 31% ниже, чем мужской; продолжительность обучения (в годах) на 46% меньше, и охват тремя ступенями обучения ниже на 7%, 27% и 47% соответственно.

Острота данной проблемы не исчерпывается лишь неравенством женщин. Получены убедительные доказательства, что дискриминация женщин в образовании не только усиливает социальное неравенство, но и становится тормозом экономического развития. Преодоление неравноправия женщин в сфере образования с позиций экономики целесообразно по четырем соображениям:<sup>8</sup>

1. В большинстве развивающихся стран эффективность затрат на обучение женщин выше, чем мужчин.
2. Улучшение обучения женщин не только повышает производительность их труда в сельском хозяйстве и промышленности, но и увеличивает численность рабочей силы. Более образованные женщины позже вступают в брак, меньше рожают, а их дети лучше питаются и более здоровы.

3. Лучшее питание и здоровье детей, их более образованные матери оказывают благотворное влияние на качество трудовых ресурсов общества на протяжении нескольких последующих поколений.
4. Поскольку на долю женщин выпадают главные невзгоды, связанные с нищетой и безземельем, любое существенное повышение их роли и статуса в обществе с помощью системы образования может внести вклад в разрыв порочного круга "нищета из-за отсутствия образования, отсутствие образования из-за нищеты".

## Экономика образования и занятость

В литературе и дискуссиях о взаимосвязи образования, экономического развития и занятости сосредоточивается внимание на двух фундаментальных экономических проблемах. Во-первых, это характер экономически мотивированного спроса на количество школ, структуру обучения и его содержание и ответная реакция политиков и, во-вторых, объяснение существенных различий между выгодами и затратами на образование с позиций индивидуума и общества и влияния этих различий на инвестиционную стратегию в образовательной сфере.

### Предложение и спрос: взаимосвязь между масштабами занятости и спросом на образование

Хотя объем полученного человеком образования зависит от многих нерыночных факторов, в целом можно считать, что он, подобно другим товарам и услугам, определяется спросом и предложением<sup>9</sup>. Поскольку большая часть образовательных услуг предоставляется государством, то спросовые факторы доминируют. Спрос на объем образования сказывается под воздействием двух важнейших факторов: 1) стремление увеличить свой доход за счет более высокого уровня образования путем получения рабочего места в современном секторе экономики (**индивидуальная выгода от полученного образования**) и 2) величина прямых и косвенных затрат, которые несут сам обучающийся и его семья. Спрос на образование в действительности является **производным от спроса** на высокооплачиваемые рабочие места в современном секторе экономики, так как занять подобную вакансию можно лишь при наличии соответствующего документа об образовании. Большинство населения (особенно бедного) в развивающихся странах стремится к получению образования не в силу каких-либо внутренних причин, а прежде всего потому, что только его получение открывает путь к работе в современном секторе. Ожидаемые при этом выгоды люди соотносят с затратами на обучение.

Масштабы же школьного обучения, соотношение мест в начальной и средней школах и в сфере высшего образования определяются прежде всего политическими соображениями и часто не учитывают экономических реалий. В свете растущего давления во всем Третьем мире в пользу расширения школьного образования можно для удобства анализа считать, что объем его предложения определяется размером расходов государства на эти цели, которые в свою очередь складываются под влиянием совокупного индивидуального спроса на образование.

Поскольку спрос в основном определяет предложение образования (в рамках финансовых возможностей государства), следует уделить более пристальное внимание экономическим факторам (ориентации на занятость) этого производного спроса.

Спрос на образование, позволяющее человеку претендовать на получение работы в современном секторе, определяется комбинированным воздействием четырех переменных:

1. Различия в уровне оплаты труда или доходов. Это разница между оплатой труда в современном и традиционном секторах. Последний представлен семейной фермой, ремесленным трудом в городе и деревне и т.п. Получение работы и размер дохода в современном секторе зависят от уровня образования, тогда как в традиционном секторе подобной связи нет. Чем сильнее различия в уровнях дохода между этими двумя секторами, тем выше спрос на образование. Следовательно, можно говорить о прямой зависимости между динамикой различий в доходах и изменением спроса на образование. Конкретные исследования подтверждают, что в развивающихся странах дифференциация доходов между современным и традиционным секторами велика, поэтому, очевидно, достаточно высок и спрос на образование.
2. Вероятность успешного поиска работы в современном секторе. Человек, получивший необходимое образование, имеет больше шансов на получение работы по сравнению с другими претендентами. Конечно, если растет число безработных с образованием в городе или число выпускников средней школы устойчиво превышает предложение рабочих мест с соответствующей квалификацией, происходит модификация дифференциации реальных доходов, и тогда приходится говорить об ожидаемой дифференциации доходов (см. гл. 8). Шансы найти работу и уровень безработицы находятся в обратной связи, поэтому есть основания утверждать, что между спросом на среднее образование и уровнем безработицы среди выпускников средней школы существует такая же обратная связь<sup>10</sup>.
3. Прямые индивидуальные затраты на обучение, т. е. текущие финансовые расходы семьи на обучение ребенка. Они включают плату за обучение, расходы на учебники, одежду и т.п. Можно предположить, что их величина и спрос на образование находятся в обратной зависимости. При прочих равных условиях рост расходов на обучение снижает спрос. Для бедных семей прямые расходы на обучение — тяжелое бремя и они не всегда могут его выдержать. Во многих странах Африки стоимость учебы ребенка в начальной школе (без учета альтернативных издержек) превышает 20% дохода на душу населения.
4. Косвенные, или альтернативные, издержки образования. Обучение ребенка, особенно когда он достигает трудоспособного возраста, стоит семье больше, чем плата за посещение школы. С момента достижения этого возраста каждый лишний год обучения означает для семьи потерю дохода, который она могла бы иметь, используя рабочую силу ребенка в своем хозяйстве или послав его на заработки. Эти **альтернативные издержки образования** также являются переменной, оказывающей влияние на спрос<sup>11</sup>. И здесь связь обратная: чем больше эти издержки, тем ниже спрос на образование.

Хотя на спрос влияют и другие переменные, многие из которых находятся за пределами экономики (культурные традиции, социальное положение, образование родителей, размер семьи и т.д.), выделение приведенных выше четырех факторов позволяет лучше разобраться во взаимосвязи между спросом на образование и предложением со стороны занятости.

В качестве примера рассмотрим ситуацию в какой-либо развивающейся стране, где сложились следующие условия:

1. Оплата труда выпускников средней школы в современном городском хозяйстве в два раза выше, чем работников с начальным образованием.



2. Предложение рабочих мест в современном секторе для лиц, имеющих начальное образование, отстает от роста выпускников начальной школы. Подобную ситуацию можно распространить на среднее и даже высшее образование в таких странах, как Индия, Мексика, Египет, Пакистан, Гана, Нигерия и Кения.
3. Большое количество претендентов позволяет работодателям руководствоваться при приеме критерием уровня образования. На работу, с которой может справиться выпускник начальной школы, они предпочтут нанять человека со средним образованием.
4. Под давлением получивших образование людей правительства проявляют тенденцию привязывать уровень оплаты труда не к реальной потребности в квалификации, а к уровню образования.
5. В начале обучения плата за него невелика или вообще не взимается. Но уже к концу начальной и средней школы она резко возрастает, и вновь сокращается при переходе на университетский уровень, так как государство принимает на себя значительную часть расходов студента за обучение в колледже.

При соблюдении указанных выше условий (они достаточно точно отражают реальное положение дел во многих странах) можно ожидать, что спрос на образование будет весьма значительным. Ожидаемые индивидуальные выгоды в результате получения более высокого уровня образования весомы, а прямые и косвенные затраты на него сравнительно невелики. Поэтому происходит раскручивание спирали спроса. Снижение спроса на рабочие места, не требующие образования, подталкивает людей к окончанию хотя бы начальной школы, чтобы повысить свои шансы на успех. Временно это решает проблему, но в силу внутренней динамики процесса "спрос—предложение" постепенно возникает ситуация, когда перспективы получить работу для лиц с начальным образованием сокращаются, начинает расти спрос на среднее образование. Но параллельно продолжает увеличиваться спрос и на начальное образование, так как люди без какого-либо образования вытесняются с рынка труда.

Выглядит парадоксом такое явление, когда снижение отдачи от данного уровня обучения сопровождается повышением на него спроса, ибо его получение рассматривается как необходимые условия перехода к более высокому уровню. На правительства оказывается сильное давление, чтобы увеличить число учебных мест на всех ступенях обучения. Если реакция запаздывает, люди начинают сами искать выход. Например, в Кении возникло движение "помоги себе сам", когда местные власти по всей стране приступили к строительству средних школ в уверенности, что позже правительство будет вынуждено финансировать их функционирование.

Результатом этих процессов стало развитие образования в Третьем мире темпами, которые вряд ли могут быть обоснованы с позиций оптимального использования ресурсов и финансовых возможностей общества. **Общественный эффект образования** (его плоды для общества в целом) намного меньше, чем выгода отдельных его членов. Любое осложнение в сфере занятости вызывает рост спроса (и соответственно предложения) на образование всех уровней. Начинается процесс с людей неграмотных, пополняющих ряды безработных. Но затем он распространяется на средний уровень грамотности в результате продолжающегося превышения численности оканчивающих школу по сравнению с количеством вакансий для рабочих средней и высокой квалификации. После безуспешных поисков работы в течение сравнительного продолжительного срока выпускники школы вынуждены снижать планку своих претензий и соглашаться занять места с более низкими квалифика-

ционными требованиями. Наличие диплома и степени становится главным критерием найма на работу, но не гарантирует должности с высокой оплатой. К тому же они не соответствуют предусмотренному качеству и объему знаний.

Правительства и частный бизнес способствуют усилению данной тенденции, так как постоянно повышают требования к претендентам на должности, которые могли бы быть заняты людьми с более низким уровнем образования. Чрезмерные требования к образованию закрепляются формальными актами, превращаясь тем самым в препятствие на пути поиска оптимальных решений. Успешная борьба профсоюзов за определение оплаты труда по уровню образования работников ведет к общему росту заработной платы, хотя производительность труда на ряде рабочих мест может не повышаться сколь-либо заметно. Существующие диспропорции в оплате труда еще более увеличиваются, вызывая в свою очередь новый спрос на образование.

**Требование свидетельства об образовании при приеме на работу** лишает шансов учеников, не имеющих возможности продолжить учебу (в основном из-за бедности), занять открывающиеся вакансии и "переводит" их в категорию безработных со школьным образованием. В то же время более обеспеченные люди продолжают обучение сверх потребности. В результате возникают ситуации, как в Бангладеш, Индии и Пакистане, где высшее образование стало последним прибежищем для многих образованных безработных<sup>12</sup>. Но это недопустимо дорогая форма пособия по безработице. Невозможность оставаться "вечными" студентами до момента выхода на пенсию вынуждает все большее количество выпускников университетов пополнять сегменты рынков рабочей силы с низким спросом. Результатом становится особенно сильная видимая безработица среди высокообразованных людей, способных громко заявлять о своих проблемах. Одно из исследований показало, что в 1980 г. в Бангладеш 47% выпускников университетов не могли найти работу<sup>13</sup>.

Естественно, что люди сопротивляются ситуации, когда остается невостребованной их квалификация. Поэтому, хотя предприниматели стремятся завышать требования к уровню образования, многие претенденты добиваются соответствующих их знаниям и специальности вакансий, но на которые нет спроса на рынке труда. Результатом этих противоречивых процессов и запаздывания адаптации к конъюнктуре рынка со стороны предложения является сохранение безработицы на всех уровнях образования, хотя в основном она концентрируется на более низких ступенях и в принципе находится в обратной связи с объемом образования.

## **Общественные выгоды и издержки в сравнении с индивидуальными**

Упорное стремление к повышению образовательного уровня связано с намного большими издержками, чем об этом можно судить по предыдущему изложению. В Третьем мире **общественные издержки образования** (альтернативные издержки общества из-за необходимости финансировать высшие ступени образования в условиях, когда эти дефицитные ресурсы могли бы с большим эффектом использоваться в других отраслях экономики) быстро растут по мере увеличения длительности обучения. При этом **индивидуальные издержки образования** увеличиваются более медленными темпами или даже остаются неизменными.

Все большее расхождение между общественными и индивидуальными издержками усиливает у людей стимулы к повышению уровня образования, особенно рельефно проявляющиеся за пределами средней школы. Эта диспропорция может снижаться только за счет общественных ресурсов, причем по мере роста спроса расходы растут быстрее, чем

увеличивается число обучающихся. С позиций общества все больший объем ресурсов используется нерационально, что ведет к сокращению предложения новых рабочих мест из-за отсутствия у государства финансовых средств.

На рис. 11.1 показаны различия между индивидуальными и общественными выгодами и издержками образования, а также нерациональное использование ресурсов, когда индивидуальные интересы превалируют над общественными критериями эффективности. На рис. 11.1а ожидаемые индивидуумом выгоды и его затраты сопоставляются по завершению каждой ступени обучения. По мере удлинения сроков обучения его выгоды растут намного быстрее затрат. В стремлении добиться максимизации эффекта (увеличения разницы между расходами на обучение и размером полученных индивидуальных благ от инвестиций в него) обучающийся принимает оптимальное с его позиций решение — продолжать учебу как можно дольше.

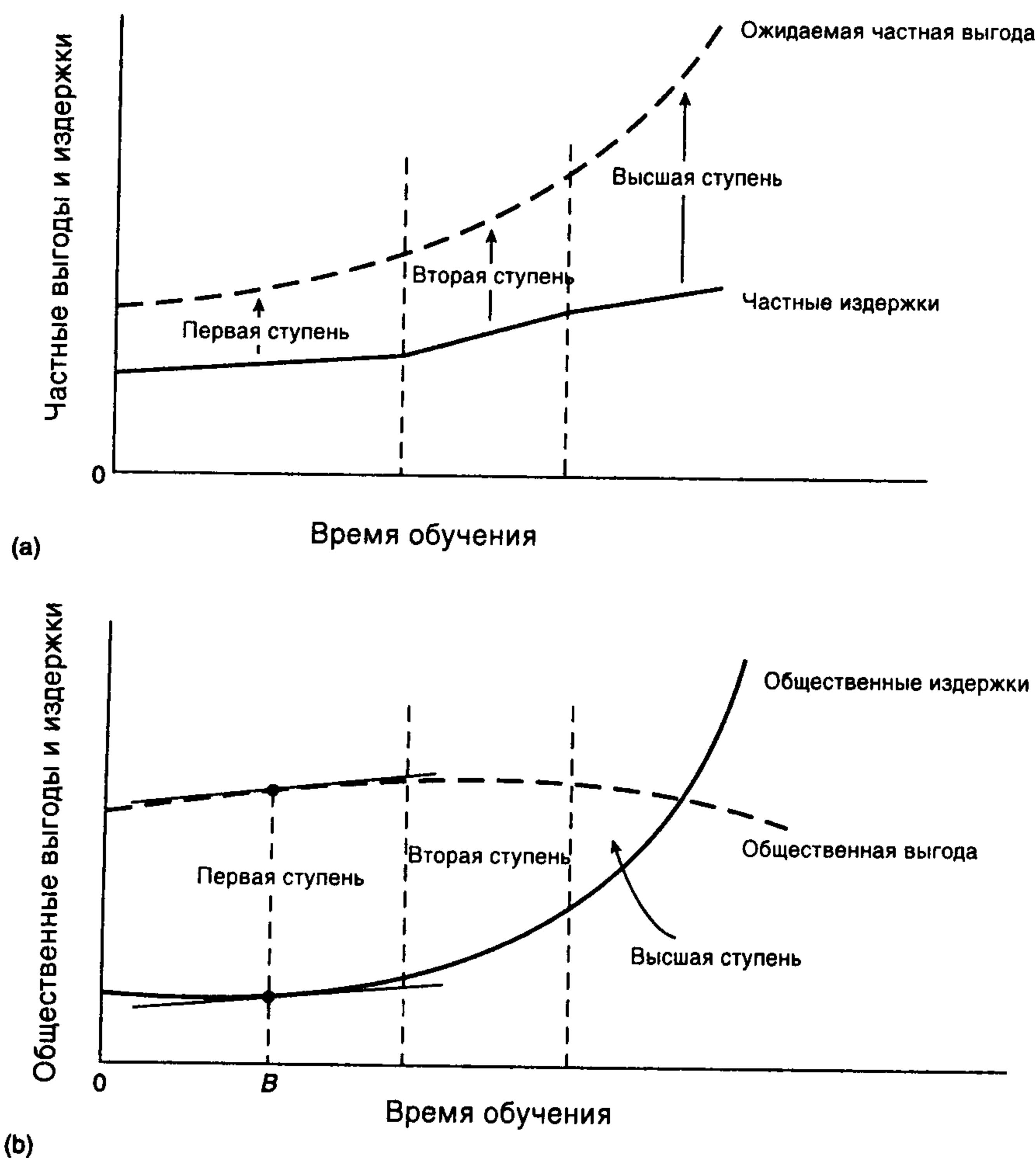


Рис. 11.1. Частные и общественные издержки и выгоды в зависимости от продолжительности обучения

На рис. 11.1б сопоставлен эффект для общества в зависимости от продолжительности обучения с произведенными на эти цели расходами. Вначале кривая эффекта идет вверх, отражая повышение производительности труда фермеров, ремесленников и других тружеников в результате получения **начального образования** (грамотность, навыки счета и осно-

вы квалификации). Затем кривая эффекта для общества выравнивается и начинает снижаться. Кривая же издержек общества медленно растет первые годы (начальная школа) и затем резко устремляется вверх. Быстрый рост предельных издержек послена начального образования вызван как большими капитальными, так и текущими затратами на более высоких ступенях образования (здания и оборудование). Еще более существенно то, что значительная часть затрат на обучение в средней школе и в высших учебных заведениях субсидируется государством<sup>14</sup>.

На рис. 11.1б видно, что с позиций общества максимизация эффекта от инвестиций в образование достигается на уровне  $V$  лет обучения. Далее предельные издержки общества на продолжение обучения превышают предельный эффект от их применения. Иначе говоря, инвестиции в строительство новых учебных заведений более высокого уровня с позиций общества становятся неэффективными. Берман и Бэрдсалл в своем недавнем исследовании пришли к выводу, что оптимальной стратегией для менее развитых стран является скорее совершенствование существующих начальных школ, чем новое строительство. Характер соотношения между качеством и количеством образования показан на рис. 11.1б траекторией кривой общественного эффекта.

Таким образом, внутренний конфликт между индивидуальными и общественными интересами в вопросе об уровне образования сохранится до тех пор, пока оценка эффективности каждой из сторон будет расходиться по мере увеличения длительности обучения (см. табл. 11.4).

Острота проблемы расхождения оценок выгод и издержек между индивидуумом и обществом во многом носит искусственный характер: она порождена нерациональной реакцией участников процесса на различия в оплате труда, неправильным выбором уровня образования и неверной оценкой его стоимости. Переоценка индивидуумом социальной ценности образования ведет к росту безработицы. До тех пор пока нерыночные стимулы (преувеличенные ожидания выгод и рост субсидий) будут побуждать обучающихся продолжать образование, индивидуальные интересы сосредоточатся на стремлении продлить пребывание в системе формального обучения возможно дольше, несмотря на все большие трудности в получении работы в современном секторе и угрозу безработицы. Нерациональное распределение ресурсов страны (в данном случае чрезмерно большие ассигнования на формальное образование) продолжится, и ситуация может даже ухудшиться.

Необходимо создать такую структуру соотношения выгод и затрат, которая способствовала бы развитию и распределению трудовых ресурсов с учетом потребностей и возможностей различных отраслей экономики. Там, где такая система отсутствует (завышена оплата труда в современном городском секторе экономики, а предложение рабочих мест отстает от темпов роста образования), нерациональное распределение трудовых ресурсов проявляется по двум направлениям. Во-первых, большое превышение числа выпускников учебных заведений над абсорбционными возможностями экономики создает ситуацию, когда многие люди ищут работу в соответствии со своей квалификацией, но все вакансии заняты претендентами с более высоким уровнем образования. Они остаются безработными до тех пор, пока не оказываются в состоянии привести свои запросы и ожидания (частично завышенные характером самого образования) в соответствие с жесткими реалиями рынка труда. Во-вторых, умерившие свои амбиции и получившие работу в современном секторе вскоре обнаруживают, что их образование остается невостребованным. Не нашедшие работы пополняют ряды постоянно безработных или работают на свой страх и риск в неформальном секторе, не имея возможности возместить обществу затраты за обучение. Сосуществование групп людей с чрезмерно высокой оплатой труда (часто наряду с невостребованностью их образования) с обнищавшими безработными выпускниками учебных заведений свидетельствует о наличии серьезных диспропорций в использовании скудных ресурсов страны. Излишние ассигнования на образование могли бы с большей продуктивностью использоваться на общественных работах в сельском секторе,

обеспечив временную занятость не только выпускникам учебных заведений, но и людям с более низким образованием.

После анализа проблем экономики образования и занятости можно приступить к рассмотрению более широких взаимосвязей между образованием, обществом и развитием.

## Образование, общество и развитие: некоторые проблемы

Взаимосвязь между образованием и развитием невозможно понять без учета зависимости структуры системы образования от экономической и социальной природы Третьего мира. Например, если экономическая и социальная структуры строятся на принципах неравноправия, то они проявляются и в системе образования через отбор претендентов по имущественному признаку. В то же время образование может оказывать влияние на формирование будущего общества по многим направлениям. Таким образом, связь образования с развитием — улица с двусторонним движением. Отражая социально-экономическое устройство общества (является ли оно равноправным или нет), система образования способствует его устойчивости, укреплению и воспроизводству сложившихся структур. С другой стороны, реформа системы образования, осуществленная в силу внутренних причин или под воздействием внешних влияний, обладает огромным потенциалом социального и экономического реформирования всего общества.

После этих общих рассуждений остановимся на пяти компонентах развития — росте, неравенстве и бедности, динамике населения и уровне рождаемости, миграции и комплексном развитии деревни. Проследим их влияние на образовательные системы и обратное воздействие последних на характер развития. Анализ покажет наличие взаимозависимости между образованием и развитием, что поможет понять проблемы развития, которые обсуждались в предшествующих главах.

## Образование и экономический рост

На протяжении многих лет считалось, что расширение системы образования вносит вклад в ускорение темпов роста ВВП, а в некоторых случаях и определяет их. Утверждение это выглядело вполне логично, так как страны Третьего мира ощущали острый дефицит полу- и квалифицированной рабочей силы. Считалось, что ее формирование возможно лишь в рамках системы формального образования. Пока же она не создана, нереально рассчитывать на эффективное управление развитием как в государственном, так и в частном секторах экономики.

Имеются обширная статистика и многочисленные количественные измерения источников экономического роста на Западе; их используют для доказательства, что прежде всего человеческий, а не физический, капитал (*остаток* в эконометрической производственной функции) был главным двигателем экономического прогресса в развитых странах<sup>15</sup>. В новых независимых странах Азии и Африки сразу же возникла потребность в формировании как человеческого, так и физического капитала, чтобы дать государству возможность управлять процессами развития. Поэтому быстрое увеличение числа учащихся выглядело вполне оправданным в условиях острого кадрового дефицита 1950-х и 1960-х гг. Хотя это не всегда можно доказать с помощью точных статистических выкладок, не вызывает сомнений, что расширение всех уровней образования внесло вклад в экономический рост в результате<sup>16</sup>:

- 1) формирования более эффективной рабочей силы, обладающей знаниями и специальностью;
- 2) расширения занятости и роста доходов школьных учителей, технического персонала и строителей, составителей учебников и типографских рабочих, изготовителей школьной формы и т.д.;

- 3) занятия вакантных руководящих постов в административных учреждениях, государственных и частных корпорациях и на предприятиях людьми, получившими необходимое образование;
- 4) создания системы обучения и подготовки кадров, поощряющих овладение грамотностью и базовыми специальностями, а также "современный" образ поведения различных групп населения. Даже если бы альтернативные варианты инвестиций в экономику вызвали более высокие темпы роста, это ни в коей мере не умаляет значения всестороннего вклада образования в совокупный экономический рост. Нельзя отрицать, что наличие образованной и обладающей специальностью рабочей силы является обязательным условием поддержания устойчивого экономического роста.

Однако любые оценки роли образования в экономическом развитии должны выходить за пределы общих показателей темпов роста: следует учитывать его структуру и характер, а также распределение плодов (кто пользуется ими).

## Образование, неравенство и нищета

В прошлом работы по экономике образования как в развитых, так и в развивающихся странах концентрировали внимание на связи между образованием, производительностью труда и ростом производства. Это объясняется тем, что в 1950-х и 1960-х гг. главной задачей развития считалась максимизация темпов экономического роста. Вне поля зрения оставалось воздействие образования на распределение доходов и устранение абсолютного обнищания. Парадоксально, но недавние исследования показали, что системы образования многих развивающихся стран иногда скорее способствуют росту неравенства в доходах, чем препятствуют ему<sup>17</sup>.

Главная причина этого неблагоприятного явления — наличие <sup>дискорреляции</sup> прямой корреляции между уровнем образования и суммарным уровнем дохода на протяжении жизни человека. Особенно заметна подобная корреляция у работников со средним образованием, чьи доходы могут составлять от 300 до 800% доходов работников с неполным или законченным начальным образованием. Поскольку уровень доходов зависит от продолжительности обучения, то непропорционально большое представительство в средней и высшей школах групп населения со средним и высоким уровнем доходов способствует усилению имущественного неравенства. Таким образом, если по финансовым или каким-либо другим соображениям доступ бедняков в среднюю и высшую школы закрыт, то такие системы образования сохраняют и даже усиливают неравенство в Третьем мире.

Специалист в области образования Джон Симонс следующим образом описывает отношение бедняков к образованию:

Во многих странах бедняки быстро начинают осознавать, что обучение дает возможность избавиться от нищеты лишь единицам. Они первыми покидают школу из-за необходимости зарабатывать на жизнь, их первыми отчисляют из нее, так как они засыпают на занятиях из-за недоедания; они, в отличие от детей из более обеспеченных семей, проваливаются на экзаменах по французскому или английскому языку. Надежды родителей, вызванные строительством в деревне школы, быстро рассеиваются. Родителям кажется, что получить достаточное образование их сыну, не говоря уже о дочери, чтобы иметь возможность заняться хотя бы ручным трудом, является недостижимой задачей. Раньше любой срок пребывания в школе удовлетворял потребности бедняка в поисках работы. Теперь же необходим документ об окончании начальной школы. Некоторые утверждают, что даже получившие неполное среднее образование не могут найти постоянную работу и, тем более, не могут позволить себе послать в город сына для получения среднего образования<sup>18</sup>.

Два важных экономических фактора дают основание считать, что система образования во многих развивающихся странах является неравноправной, оставляя меньше шансов беднякам на продолжение учебы на любом уровне по сравнению с выходцами из более обеспеченных семей. Во-первых, индивидуальные затраты на получение начального образования (особенно если принимать во внимание альтернативную цену труда ребенка из бедной семьи) для бедных учащихся — более тяжелое бремя, чем для более обеспеченных. Во-вторых, ожидаемые выгоды начального образования для бедных учащихся меньше, чем для обеспеченных детей. Вместе взятые эти два фактора означают, что отдача от инвестиций в образование ребенка из бедной семьи меньше, чем в других семьях. Именно поэтому бедные дети чаще покидают школу уже с первых лет обучения. Рассмотрим детально причины, почему их затраты оказываются большими, а выгоды — меньшими.

Даже если первые годы обучения бесплатные, бедная семья несет потери. Дети этого возраста обычно должны участвовать в работе на семейных фермах, но их отвлекают занятия в школе. Если ребенок идет в школу, то семья стоит перед большим выбором: или недобрать часть жизненно необходимого продовольствия или нанять со стороны дополнительную рабочую силу. В любом случае семья несет реальные потери из-за посещения физически здоровым ребенком школы во время работ на ферме. Эти потери не связаны со стоимостью обучения; они намного меньше для более обеспеченных семей, которые часто живут в городе, где не ощущается потребности в детском труде.

Более высокие альтернативные издержки являются причиной низкого уровня посещаемости и успеваемости детей бедных родителей. Поэтому, несмотря на наличие бесплатного и всеобщего начального образования во многих странах, дети из бедных семей, особенно в сельской местности, редко продолжают учебу после первых лет посещения школы. Их низкая успеваемость отнюдь не является следствием слабых умственных способностей: она порождена неблагоприятной экономической средой.

Процесс отсеивания относительно бедных учеников в первые годы обучения усиливается в результате необходимости вносить существенную плату за обучение в средней школе. Во многих развивающихся странах стоимость годового обучения, особенно в хороших частных школах, примерно равна средней величине дохода на душу населения, что делает обучение недоступным для бедных семей. Поэтому система школьного обучения и отбора основывается не на способностях обучающихся, а исключительно на их материальном положении. Таким образом продолжается концентрация доходов определенными группами населения: наибольшие заработки имеют люди, сосредоточившие в своих руках большую часть богатства и составляющие имущественную элиту общества.

Неравноправный характер образования в Третьем мире еще более усиливается на университетском уровне, где государство может полностью взять на себя расходы по организации учебного процесса и даже давать студентам стипендии. Большинство студентов — выходцы из обеспеченных семей (отбор производится еще в средней школе), поэтому бесплатное высшее образование означает на деле массированное использование общественных фондов путем изъятия их от бедных групп в пользу имущественно благополучных слоев населения<sup>19</sup>.

Данные табл. 11.6 показывают, каким образом распределялись государственные расходы на образование между различными группами занятости (соответственно и доходы) в различных регионах Третьего мира в 1980 г. Наиболее важны последние три колонки: они показывают соотношение доли расходов государства на образование каждой из трех групп (фермеры с низким уровнем доходов, работники физического труда со средним уровнем доходов и торговцы и, наконец, высокооплачиваемые "белые воротнички") и их доли в численности населения. Соотношение 1,00 означает, что на группу, например, в 25% по численности приходится 25% государственных субсидий на образование.

Доля субсидий к доле в населении в различных секторах экономики развивающихся стран в 1980 г.

| Регион   | Доля в населении |  |                    |         | Доля в субсидиях                       |                    |         |  | Доля субсидий к доле в населении |  |
|--|------------------|--|--------------------|---------|--|--------------------|---------|--|----------------------------------|--|
|  | Фермеры          | Работники физического труда и торговцы | “Белые воротнички” | Фермеры | Работники физического труда и торговцы | “Белые воротнички” | Фермеры | Работники физического труда и торговцы | “Белые воротнички”               |  |
| Африка   | 76               | 18                                     | 6                  | 56      | 21                                     | 23                 | 0,73    | 1,19                                   | 3,78                             |  |
| Англоязычные страны  |                  |  |                    |         |  |                    |         |  |                                  |  |
| Франкоязычные страны   | 76               | 18                                     | 6                  | 44      | 21                                     | 36                 | 0,58    | 1,15                                   | 5,93                             |  |
| Азия   | 58               | 32                                     | 10                 | 34      | 38                                     | 28                 | 0,59    | 1,19                                   | 2,79                             |  |
| Латинская Америка  | 36               | 49                                     | 15                 | 18      | 51                                     | 31                 | 0,49    | 1,04                                   | 2,03                             |  |
| Ближний Восток и Северная Африка   | 42               | 48                                     | 10                 | 25      | 46                                     | 29                 | 0,60    | 0,35                                   | 2,87                             |  |
| Страны-члены Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) | 12               | 53                                     | 35                 | 11      | 46                                     | 42                 | 0,95    | 0,87                                   | 1,2                              |  |

И с т о ч н и к: Emmanuel Jimenez, "The Public subsidization of education and health in developing countries: A review of equity and efficiency", *World Bank Research Observer 1* (January 1986), tab. 3.



Эти данные неоспоримо подтверждают, что учеба детей "белых воротничков" чрезмерно субсидируется, а на обучение детей фермеров выделяются скудные ресурсы. Например, во франкоязычных странах Африки дети "белых воротничков", живущие в основном в городах, получают в виде субсидий на учебу поддержку от государства в 10 раз большую, чем ученики из фермерских семей. Если к этой информации добавить сведения о размерах прямых и косвенных налогов, которые, как увидим в гл. 17, часто регрессивны, то становится очевидным, что система образования в развивающихся странах не стала механизмом преодоления неравенства. Более того, во многих случаях она способствует его усилению.

## Образование, внутренняя миграция и "утечка умов"

Образование — одна из важных причин миграции населения из сельской местности в города. Многочисленные исследования подтверждают наличие прямой зависимости между уровнем образования человека и его склонностью к такого рода миграции. В целом люди с более высоким уровнем образования могут рассчитывать на более высокие доходы в городе и имеют больше шансов получить работу в современном секторе экономики, чем претенденты с низким образовательным уровнем (в гл. 8 показано, каким образом различия в размерах доходов и в шансах на занятие рабочего места определяют характер миграции). На фоне растущей городской безработицы среди групп населения с незначительным образованием вероятность получения работы становится решающим фактором увеличения числа образованных мигрантов из деревни<sup>20</sup>.

Велика роль образования и в международной миграции, известной под термином "утечки умов" из бедных в богатые страны. Она охватывает тысячи ученых, инженеров, врачей и других специалистов, на подготовку которых развивающиеся страны израсходовали крупные суммы, но отдачу от этих инвестиций получают и без того преуспевающие государства.

"Утечка умов" заслуживает внимания не только из-за ее влияния на темпы роста и структуру экономики, но и из-за ее воздействия на характер и ценностные установки системы образования в Третьем мире. Она лишает развивающиеся страны крайне необходимых им специалистов (см. гл. 4), но, еще более важно то, что она ослабляет внимание ученых, врачей, архитекторов, инженеров и преподавателей к жизненно важным проблемам своих стран. Это такие проблемы, как подходящие технологии, недорогие профилактические меры в здравоохранении, строительство дешевого жилья, больниц, школ и предприятий сферы обслуживания, проектирование и строительство дорог, мостов и производство оборудования с применением трудоемких процессов, разработка соответствующих учебников и пособий для высших учебных заведений, ориентация исследований и конструкторских работ на решение актуальных проблем внутреннего развития. Ориентируясь на ценностные установки богатых государств, высокообразованные специалисты Третьего мира, не покидая своих стран, уходят во "внутреннюю миграцию". Ее отрицательные последствия для страны намного сильнее, чем от международной "утечки умов".

Так, многие врачи в развивающихся странах специализируются на кардиологии, работа в области профилактики тропических болезней считается непрестижной. Архитекторы заняты не разработкой проектов дешевых жилищ, школ и больниц, а созданием национальных монументов и современных зданий для государственных организаций. Вместо того чтобы сосредоточиться на производстве несложных инструментов, сельскохозяйственных механизмов с живой тягловой силой, строительстве недорогих систем водоснаб-

жения и канализации, разработке трудоемких технологий, местные инженеры и ученые концентрируют свои усилия на современном электронном оборудовании, оставляя иностранным специалистам "привилегию" искать нужные для своей страны решения. В учебных заведениях экономисты читают лекции и заняты исследованиями сложных математических моделей конкурентной экономики, не существующей в развивающихся странах, в то время как проблемы бедности, безработицы, комплексного развития деревни и образования не вызывают у них интереса. Критерием успеха во всех видах подобной деятельности становится не вклад в развитие страны, а высокая оценка маститыми учеными в развитых странах. Часто публикация работы исследователя из развивающейся страны в международном журнале или приглашение участвовать во встрече со специалистами в Лондоне, Париже, Нью-Йорке и Москве считаются более важным делом, чем успешное решение какой-либо местной технологической, аграрной, медицинской или экологической проблемы.

### **Образование женщин, плодovitость, здоровье детей**

Существует четкая корреляция между образованием и плодovitостью женщин<sup>21</sup>. Большинство исследований отмечают наличие обратной связи между образованием женщины (особенно на начальном этапе) и размером семьи. Поскольку снижение уровня городской безработицы (особенно среди лиц с образованием) и плодovitости являются важными элементами политики стран Третьего мира, следует выяснить, как быстрое распространение грамотности (соответственно и выделяемые на эти цели ресурсы) влияет на взаимосвязанные проблемы ускорения внутренней миграции и быстрого роста населения — смягчают или обостряют их. Теория и практика свидетельствуют, что в условиях дефицита ресурсов у государства количественное расширение системы образования за пределы начальной школы, видимо, неразумно и нецелесообразно по двум причинам.

Во-первых, быстрое расширение начального образования, как отмечалось выше, вызывает чрезмерно большой спрос на среднее и высшее образование, который не может быть удовлетворен из-за дефицита ресурсов. К тому же усиливается миграция из сельской местности в города, а армия городских безработных во все большей мере пополняется образованными и политически активными мигрантами.

Во-вторых, если, как утверждают многие исследователи, получение образования оказывает воздействие на снижение плодovitости женщин через механизм повышения альтернативных издержек воспитания детей (см. гл. 6), то политика ограничения рождаемости, базирующаяся на распространении образования, окажется намного менее эффективной без параллельного расширения возможностей занятости как для женщин, так, впрочем, и для мужчин. Поэтому переориентация имеющихся ресурсов на образование женщин в сочетании с активной программой расширения женской занятости в деревне и городе может принести хорошие результаты в решении взаимосвязанных проблем сокращения плодovitости и смягчения бедности.

Наконец, обучение женщин — важнейшее средство в попытках разорвать многовековой порочный круг: плохое здоровье детей — отставание в развитии — низкие доходы — высокая плодovitость — плохое здоровье детей. Имеются многочисленные свидетельства, что обучение женщин грамоте снижает уровень младенческой смертности; также указывается, что более позднее вступление в детородный период не только способствует лучшему физическому здоровью детей, но и повышает их интеллект в результате большего внимания к каждому ребенку в семье небольших размеров.

## Образование и комплексное развитие деревни

В гл. 9 показана необходимость в сбалансированном развитии города и деревни для успешного развития стран Третьего мира. В предшествующие десятилетия большинство программ отдавали приоритет модернизации и развитию городского сектора экономики, поэтому новые программы должны уделять первостепенное внимание сельской местности. Хотя развитие сельского хозяйства представляет собой главный компонент программ комплексного развития деревни (70% деревенского населения прямо или косвенно занято в сельскохозяйственном производстве), эти программы следует рассматривать в более широком аспекте.

Прежде всего надо учитывать их роль в радикальной трансформации экономических, социальных и институциональных структур, производственных процессов, а также взаимоотношений в сельской местности. Задачи комплексного развития деревни не сводятся лишь к проблемам роста продукции и улучшения экономических показателей. Главное здесь — сбалансированное социальное и экономическое развитие с упором на справедливое распределение доходов и быстрое создание предпосылок для повышения уровня жизни. В более широком контексте это: повышение производительности труда фермеров и других работников сельского хозяйства, равноправие в доступе к обрабатываемой земле, более равномерное распределение доходов, улучшение здоровья, питания и жилищных условий сельского населения, расширение возможностей формального и неформального образования для взрослых и детей в увязке с реальными потребностями и стремлениями.

В какой степени системы образования Третьего мира отвечают этому сложному сочетанию задач комплексного развития деревни? В целом, в весьма невысокой. Формальная система начального школьного образования в большинстве стран представляет собой лишь слегка модифицированный слепок системы развитых государств. Ее главная задача — подготовка учеников к поступлению в среднюю школу, поэтому программы обучения ориентированы на город. Почти совсем не учитываются жизненные интересы большинства учеников, которые будут жить и работать в деревне. Программы как формального, так и неформального обучения не отражают потребности множества деревенских детей, не посещающих школу, в получении необходимого минимума знаний и навыков. Поэтому образование в сельских общинах развивающихся стран почти не вносит вклада в повышение производительности труда в аграрном секторе и мало способствует адаптации учеников к условиям окружающей жизни.

Каковы же должны быть задачи школы в контексте комплексного развития деревни? Филипп Х. Кумбз и Мансур Ахмед предложили весьма привлекательную схему. Они свели потребности обучающихся молодежи и взрослых (мужчин и женщин) в четыре блока<sup>22</sup>:

1. Общее, или базовое, образование (грамотность, арифметика, элементарное представление о науке, окружающей среде и т.п.). Такую задачу ставят перед собой большинство начальных и средних школ.
2. Основы семьи, чтобы вооружить учеников знаниями о семейной жизни, методах сохранения здоровья, поддержания нормального пищевого рациона, изготовления домашних поделок и производства ремонтных работ, ухода за детьми и планирования семьи.
3. Улучшение обучения в общине. Знакомство с функционированием локальных и государственных учреждений, кооперативов, а также программами развития общины, что должно обеспечивать активное участие населения в ее управлении.

4. Обучение какой-либо специальности в увязке с реальными возможностями, чтобы ученики могли зарабатывать на жизнь.

В развивающихся странах чаще всего делается упор на первый из четырех компонентов обучения. Потребности фермеров, наемных рабочих в аграрном секторе, представителей других специальностей и сельского населения в целом почти не находят отражения в программах формального обучения. В табл. 11.7 показаны специфические потребности каждой из трех групп сельского населения в рамках школьных программ. Образование сможет вносить существенный вклад в комплексное развитие деревни при условии, что хорошо составленные школьные программы будут учитывать интересы и потребности основных групп населения, занятых в различных производствах аграрного сектора.

**ТАБЛИЦА 11.7. Распределение сельского населения по видам занятости и необходимому объему знаний для успешного выполнения своих обязанностей**

| Группы   | Необходимый объем знаний  |
|--|---|
| А. Непосредственно занятые в сельскохозяйственном производстве   |   |
| 1. Владельцы товарных ферм<br>2. Фермерские семьи в натуральном и полунатуральном хозяйствах<br>3. Безземельные крестьяне, работающие на фермах по найму | Планирование и управление фермой, способы принятия рациональных решений, учет, сопоставление издержек и доходов, использование кредита. Применение новых орудий труда и технологий, диверсификация продукции.<br>Складирование, хранение и обработка продовольствия.<br>Овладение смежными специальностями для повышения эффективности фермы и получения дохода от работы на стороне.<br>Знакомство с правительственными программами, целями, политикой в аграрной сфере, с методами государственной поддержки фермеров<br>Способы улучшения жизни семьи (здоровье, питание, экономное ведение домашнего хозяйства, уход за детьми, планирование семьи и т.п.)<br>Основы гражданского права (функционирование кооперативов, местной администрации, государственных учреждений и т.п.) |

Продолжение

Б. Занятые коммерческой деятельностью вне ферм

- |   |   |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розничная и оптовая торговля в сельской местности</li> <li>2. Ремонт и обслуживание техники</li> <li>3. Обработка, складирование и транспортировка сельхозпродукции</li> <li>4. Банковские и кредитные учреждения</li> <li>5. Строители и ремесленники</li> <li>6. Транспортное обслуживание населения в сельской местности</li> <li>7. Мелкие предприятия</li> </ol> | <p>Знакомство с новой техникой и методами ее обслуживания</p> <p>Контроль качества</p> <p>Технические знания, позволяющие инструктировать покупателя о правилах пользования приобретаемой техникой и поддержания ее в рабочем состоянии и т.п.</p> <p>Навыки менеджмента (планирование бизнеса; ведение учета и бухгалтерской отчетности; контроль за закупками и складированием; анализ рынка и знакомство с методами реализации товара; отношения с клиентами и служащими; знакомство с методами государственной поддержки фермеров и системой налогообложения; пользование кредитом и т. п.)</p> |
|---|---|

В. Система обслуживания населения: сельская администрация, плановики и технические специалисты

- |   |   |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Работники административных служб, аналитики широкого профиля, плановики территориального размещения производства</li> <li>2. Менеджеры, плановики, технические специалисты и инструкторы отраслевого уровня (сельское хозяйство, транспорт, ирригация, здравоохранение, малые предприятия, образование, услуги семьям, местная администрация)</li> <li>3. Менеджеры кооперативов и других фермерских объединений</li> <li>4. Менеджеры и персонал кредитных учреждений</li> </ol> | <p>Овладение методами управления, планирования, реализации принятых решений; использование информации для совершенствования производства и управления</p> <p>Умение применять управленческие и технические знания к конкретной области</p> <p>Умение мобилизовать людей на коллективные действия в интересах общины, организация работы органов управления и обеспечение поддержки вышестоящими организациями</p> |
|---|---|

Источники: Philip H. Coombs and Manzoor Ahmed, *Attacking Rural Poverty: How Nonformal Education Can Help* (Baltimore, Md.; Johns Hopkins University Press, 1974), p. 17

## Выводы и предложения: возможные варианты политики в области образования

Развивающиеся страны стоят перед необходимостью выбора подхода к проблемам образования из двух возможных вариантов<sup>23</sup>. Они могут продолжить политику расширения системы формального образования допустимо высокими темпами, внося лишь непринципи-

альные изменения в программы, методы обучения и приема экзаменов при сохранении сложившейся структуры занятости и затрат на образование. С другой стороны, возможно радикальное реформирование всей системы путем изменения спроса и предложения на обучение и приведения образовательных программ в соответствие с реальными возможностями и потребностями общества. По нашему мнению, предпочтительнее второй путь. Следование же первым путем усугубит безработицу, нищету, неравенство, отставание деревни в развитии, а также сохранит интеллектуальное доминирование внешнего мира, вносящего вклад в консервацию слаборазвитости большинства стран Азии, Африки и Латинской Америки.

Поскольку системы образования скорее отражают и воспроизводят экономические и социальные структуры общества, в котором они функционируют, чем формируют их, то любые программы и политика приведения сферы образования в большее соответствие с задачами развития должны реализоваться одновременно на двух уровнях:

1. Модификация *внешних* по отношению к образованию экономических и социальных стимулов, которые в значительной мере определяют размеры, структуру и ориентацию совокупного индивидуального спроса на обучение и соответственно реакцию общества в виде политики роста числа школ.
2. Модификация *внутренних* стимулов к совершенствованию системы образования и усиления в ней принципов равенства путем изменений в: содержании учебных программ (особенно в сельской местности), соотношении расходов индивидуума и общества на обучение, способах отбора и поощрения учащихся, практике выдачи свидетельств о пригодности к занятию определенной должности в зависимости от уровня образования.

Только одновременное движение по этим двум направлениям может привести к сближению образования с задачами развития. Поэтому рассмотрим подробнее, что необходимо сделать в самой системе образования и за ее пределами для достижения поставленных целей.

## **Внешние меры к системе образования**

### ***Смягчение диспропорций, сигналы и стимулы***

Меры по ослаблению важнейших экономических диспропорций и ложных стимулов (например, распределение доходов и дифференциация оплаты труда), устранению экономических и социальных препятствий прогрессу личности способствуют росту предложения рабочих мест, снижению темпов миграции из сельской местности в города, переориентации образовательных систем на решение задач развития.

### ***Изменение требований к образованию при найме на работу***

Это необходимо для разрыва порочного круга, когда завышенные требования к претендентам на рабочие места вынуждают их продолжать обучение за пределы реально необходимого срока для данной специальности. Предприниматели в частном и государственном секторах должны довольствоваться квалификацией, отвечающей стандартным условиям, хотя подобный подход может осложнить процесс найма. Главное в данной процедуре —

отменить требование обязательного представления документа об образовании при занятии ряда вакансий, особенно в государственном секторе (дворники, посыльные, делопроизводители и т.п.), его примеру должен последовать и частный сектор.

### ***Борьба с "утечкой умов"***

Вопрос о контроле международной миграции и введении налога на выезд высококвалифицированных специалистов, получивших образование в развивающейся стране, весьма сложен и деликатен. Эти меры могут в принципе рассматриваться как посягательство на основные права человека и его свободу выбирать место своей работы. Подобная политика репрессивных режимов безнравственна. Но если государство расходует дефицитные ресурсы на обучение и овладение специальностью своих граждан, которые затем мигрируют за рубеж, лишая его всех выгод от осуществленных инвестиций в образование, то с позиций экономики и морали оправдана одна из двух возможных реакций: временно ограничить миграцию или обложить зарубежные заработки мигрантов налогом, чтобы полученные ресурсы использовать в интересах развития. Такой налог станет ограничителем миграции в другие страны. Однако реализация данной схемы связана с необходимостью сотрудничества с правительством страны миграции и его содействия в сборе налога<sup>24</sup>.

## **Меры в системе образования**

### ***Бюджет системы образования***

Там, где это допускает политическая ситуация, целесообразно замедлить по сравнению с прошлым периодом темпы роста расходов на образование, чтобы использовать высвобожденные ресурсы на увеличение числа рабочих мест в деревне и городе. Большую часть ассигнований следует направлять на развитие начальной, а не средней и высшей школы, предоставив возможность ученикам продолжить образование самостоятельно для овладения знаниями, необходимыми работникам в сельском хозяйстве.

### ***Субсидии***

Субсидии на более высоких ступенях обучения следует сокращать для преодоления переколов в индивидуальном спросе на образование. Нужна политика, в рамках которой обучающийся, а не его семья и общество, должен нести большую часть расходов по мере продолжения учебы. Это можно сделать предоставлением займа с последующим его возвратом или обязательством работать после окончания учебы в сельской местности. В то же время для учеников из необеспеченных семей необходимы субсидии для возмещения их существенных индивидуальных затрат на обучение с учетом альтернативных издержек<sup>25</sup>.

### ***Программы начальной школы и потребности деревни***

Учебные программы начальной школы и система неформального обучения должны в большей мере учитывать потребности сельских жителей в овладении специальностью (работа на небольшой ферме, ремесленничество и другая производственная деятельность за пределами фермы, служба в местной администрации, коммерция), чтобы в максимально возможной степени использовать трудовой потенциал и способности человека. Однако

подобная перестройка систем формального и неформального образования не получит общественной поддержки и будет встречена со скептицизмом, если не будет сопровождаться расширением занятости и предоставлением рабочих мест, где мелкие фермеры, ремесленники и предприниматели смогут применять полученные в процессе обучения знания. Без реализации этого условия ученики предпочтут продолжить обучение до получения диплома и будут искать работу в городе.

### **Квоты**

Для смягчения неравноправного характера образовательных систем возможно применение квот, что позволит поддерживать в средней школе и высших учебных заведениях соотношение между различными имущественными группами учащихся, примерно отражающее их численность в населении. Сейчас фактически осуществляется скрытое квотирование по имущественному признаку: лишь обеспеченные люди могут продолжить учебу за пределами начальной школы. Замена этой реально существующей системы новой откроет для учеников из бедных семей возможность продолжить учебу в результате получения доступа к займам и субсидиям, что сделает образование подлинным институтом экономического и социального равенства. Система квот будет различной в различных странах. Но нет никаких оснований априори считать, что ее введение для продолжения обучения способных учеников из необеспеченных семей не будет более эффективным инструментом с позиций роста и справедливости, чем существующая система, воспроизводящая нищету, неравенство и препятствующая росту дуалистических и экономических социальных структур.



## Страновое исследование

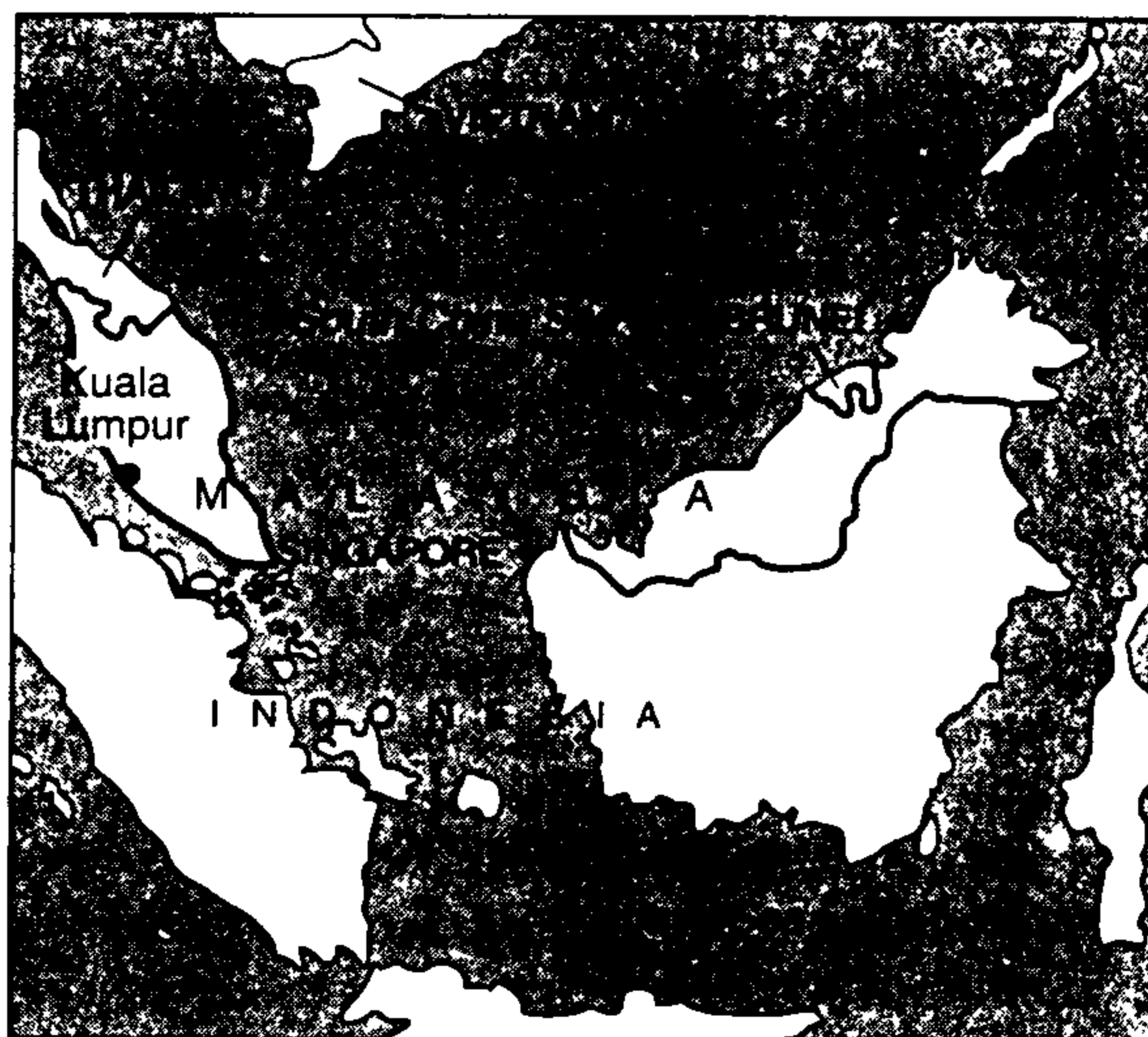
### Экономика Малайзии

#### *Географические, социальные и экономические характеристики*

- Столица** — Куала-Лумпур  
**Площадь** — 330000 кв.км  
**Население** — 18,7 млн. человек (1992 г.)  
**ВНП на душу населения** — 2340 долл. (1990 г.)  
**Среднегодовой темп роста населения** — 2,6% (1980—1990 гг.)  
**Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения** — 2,5% (1980—1990 гг.)  
**Доля сельскохозяйственного производства в ВВП** — 22% (1987 г.)  
**Уровень младенческой смертности** (на 1 000 живорожденных) — 29 (1990 г.)  
**Ежедневное потребление калорий на душу населения** — 2686 (1988 г.)  
**Уровень охвата начальным образованием** — 100 % (1990 г.)  
**Уровень неграмотности** (среди лиц старше 15 лет) — 27% (1985 г.)  
**Индекс развития человека** — 0,79 (средний) (1990 г.)

Малайзия расположена в южной части полуострова Малакка и на северном побережье острова Калимантан, находящемся в 650 км к востоку в Южно-Китайском море. С севера Малайзия граничит с Таиландом, на юге узкий пролив отделяет ее от Сингапура.

Численность населения Малайзии приближается к 19 млн. человек, причем годовые темпы его роста превышают 2%. Свыше 38% жителей не достигли 15-летнего возраста. Плотность населения неоднородна, более 2/3 жителей (около 14,6 млн. из 19 млн. человек) проживает на полуостровной части Малайзии. Три последних десятилетия подтверждают, что Малайзия является одной из наиболее благополучных стран Третьего мира. В стране активно развивается сфера об-



разования. Практически все дети посещают начальную школу и более 50% получают среднее образование. Учитывая большой урон, нанесенный гражданской войной и расовыми столкновениями, и сравнительно недолгий опыт независимого развития, можно смело сказать, что достигнуты весьма значительные успехи. Умелое сочетание инвестиций в образование и здравоохранение с национальной политикой занятости позволило Малайзии достичь одного из наиболее низких в Третьем мире показателей уровня бедности (26%).

Население страны представлено множеством различных этнических групп. Среди них наиболее многочисленной и политически влиятельной являются малайцы (49%), которых считают коренными жителями. Они исповедуют ислам. Несмотря на высокие темпы урбанизации малайцы сконцентрированы в сельской местности и значительно уступают в экономическом отношении второй крупнейшей этнической группе — китайцам, иммигрировавшим в страну в XIX — начале XX вв. Ныне их численность достигла 1/3 населения Малайзии. Китайцы сосредоточены в основном в городских районах, где весьма сильны их позиции в торговле, предпринимательстве и финансовой сфере.

Государственный язык — малайзийский, которым в разной степени владеет около 85% населения, однако в деловых кругах и на официальном уровне широко используется английский язык. Уровень грамотности колеблется от 60% на островной части страны (Саравак, Сабах и Лабуан) до 80% на территории Малакки.

После провозглашения в 1957 г. независимости Малайзия получила в наследство от Великобритании экономику, ориентированную на производство преимущественно двух товаров — каучука и олова. Последовавшие за этим годы вписали наиболее яркие страницы в историю экономического развития Азии. Период с 1965 по 1984 гг. отмечен активной диверсификацией производственной структуры и устойчивыми темпами экономического роста — в среднем 7—8% в год. В 1984 г. ВВП на душу населения составил 2000 долл. Экспортную номенклатуру страны дополнили пальмовое масло, древесина, какао и перец. Малайзия является ведущим мировым производителем каучука, олова, пальмового масла и древесины тропических пород. Быстрое развитие после 1980 г. нефтяного сектора превратило ее в крупного экспортера нефти и сжиженного природного газа.

Иностранные инвестиции, преимущественно из Японии и США, и стимулирование национальных инвестиций в материальное производство привели к росту в экспорте доли промышленных товаров, таких, как компоненты для электроники, бытовые электротовары, текстиль и др. Доля промышленности в ВВП выросла с 13,4% в 1970 г. до 26% в 1990 г.

Мировой экономический спад 1981—1982 гг. привел к снижению цен на товары традиционного экспорта. Замедлились темпы экономического роста, сократился объем инвестиций. Правительство пыталось стимулировать экономическое развитие и ускорить темпы роста промышленности финансированием ряда проектов в тяжелой промышленности и инфраструктуре. Государственные организации и предприятия также активно вкладывали средства с целью получения контроля над крупными плантацион-

ными хозяйствами, находившимися в иностранной собственности. Большая часть государственных расходов финансировалась за счет иностранных займов, что привело к увеличению внешнего долга Малайзии до 15 млрд. долл. в 1984 г.

Продолжительный период успешного экономического роста внезапно прервался в 1985—1986 гг. Резкое падение мировых товарных цен (на нефть и пальмовое масло цены снизились на 50%) вызвало спад в национальной экономике. Хотя в 1985—1986 гг. ВВП в реальном исчислении оставался на одном уровне, ухудшение условий торговли (соотношение экспортно-импортных цен) снизило его номинал на 11,5%. Показатель ВВП на душу населения также сократился с 2000 долл. (1984 г.) до 1600 долл. в 1986 г.

Растущие убытки предприятий государственного сектора и масштабы внешнего долга вынудили правительство пересмотреть экономическую политику. Были урезаны государственные расходы и заимствование средств за рубежом, однако обесценение национальной валюты (малайзийского доллара) по отношению к йене и европейским валютам после 1985 г. существенно увеличило внешний долг в долларовом исчислении. Пришлось также отказаться от амбициозных целей Пятого пятилетнего плана развития (1986—1990 гг.). Правительство стало придавать большее значение роли частного сектора в процессе национального развития и предпринимает шаги по приватизации ряда предприятий и организаций государственного сектора. Инвесторам были проданы национальные авиакомпания и морское пароходство, а государственная служба телекоммуникаций преобразована в государственную корпорацию, что позволило их акциям получить доступ на фондовую биржу.

Выход из застойного состояния начался в конце 1986 г., и постепенно экономика набирает прежнюю силу. В основе ее оздоровления лежат: а) благоприятная динамика товарных цен на мировом рынке и б) значительное увеличение доли промышленных товаров в национальном экспорте. По оценкам руководства страны, темпы роста ВВП в реальном исчислении составляли 4,7% в 1987 г., 9,5% — в 1988 г. и 7,7% — в 1989 г. Преодоление застоя стало возможным в результате роста зарубежного спроса на экс-

портные товары Малайзии: 75% увеличения ВВП приходилось на долю чистого экспорта. Восстановление объема национального потребления и частных инвестиций потребовало большего времени, поэтому уровень безработицы возрос до 9,1%.

Экспортная экспансия 1987—1988 гг. привела к тому, что впервые с 1979 г. текущий платежный баланс был сведен с положительным сальдо. Все это, а также возобновившийся приток иностранных прямых инвестиций позволили стране снизить объем ее внешнего долга с 19,6 млрд. долл. в 1986 г. до примерно 17,5 млрд. долл. в 1990 г.

Оценивая перспективы экономического роста и развития Малайзии, можно сказать, что они весьма благоприятны. Страна рас-

полагает богатыми ресурсами и землями, хорошо образованной рабочей силой; в этом же направлении действует и такой важный фактор, как политическая стабильность. Значительный объем национальных сбережений обеспечивает адекватное финансирование инвестиционного процесса, к тому же Малайзия по-прежнему продолжает привлекать иностранных инвесторов. Удорожание валют Тайваня и Южной Кореи способствовало укреплению конкурентных позиций Малайзии в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Однако наряду с этим экономика страны по-прежнему подвержена влиянию внешних шоков. Поскольку доля экспорта в ВВП составляет 70%, продолжительный экономический спад в промышленно развитых странах может серьезно осложнить ситуацию в национальной экономике.

## *Термины и понятия*

Базовое образование

"Утечка умов"

Производный спрос

Процент отсева учащихся

Образовательные критерии при приеме на работу

Охват образованием

Планирование рабочей силы

Формальная система образования

Трудовые ресурсы

Грамотность

Неформальная система образования

Альтернативные издержки образования

Образование сверхреальных потребностей

Индивидуальный эффект образования

Индивидуальные издержки образования

Квоты

Общественный эффект образования

Общественные издержки образования

## *Вопросы для обсуждения*

1. Каковы причины высокого процента отсева учащихся в странах Третьего мира?
2. Каковы различия между формальным и неформальным образованием? Назовите в качестве примера некоторые виды каждого из них.
3. Часто утверждают, что системы образования Третьего мира, особенно в сельских районах, функционально несовершенны, так как не отражают реальных потребностей развития. Вы согласны (или нет) с подобными утверждениями? Обоснуйте вашу позицию.
4. Почему относительные издержки и выгоды получения высшего образования намного больше в развивающихся, чем в развитых странах?

5. Каковы соображения в пользу субсидирования высшего образования во многих странах Третьего мира? Считаете ли вы эти соображения правильными с позиций экономического эффекта? Разъясните ваше отношение к проблеме.
6. Успех обучения в школе во многом зависит от условий, в которых протекают первые годы жизни ребенка. Каковы эти условия, как сильно их влияние и что необходимо сделать для устранения их отрицательного воздействия?
7. Что имеется в виду под термином "экономика образования"? В какой мере экономические соображения должны определять планирование и принятие решений в системе образования? Поясните с помощью условных примеров или на основе какой-либо реальной ситуации.
8. Что означает утверждение, что "спрос на образование" является производным от спроса на высокооплачиваемые вакансии в современном секторе экономики? Многие специалисты считают, что учащиеся и их семьи предъявляют спрос на образование не столько как на инвестиционный товар, сколько как на способ увеличить потребление. Что вы можете сказать по этому поводу? Какова, по вашему мнению, роль фактора потребления в продолжении образования вашими друзьями по обучению?
9. Какова взаимосвязь между образовательными системами, рынками рабочей силы, характером и масштабами занятости в странах Третьего мира? Опишите процесс вытеснения из сферы занятости по критерию уровня образования.
10. Проведите четкие различия между индивидуальными и общественными эффектами и издержками образования. Какие экономические факторы лежат в основе огромного разрыва в соотношении между ними в большинстве развивающихся стран? Должно ли государство принимать меры в экономике и сфере образования для сокращения разрыва между индивидуальными и общественными эффектами и затратами? Объясните.
11. Разъясните взаимосвязь образования и развития в следующих областях:
  - а. Образование и развитие. Способствует ли образование развитию? Если да, то каким образом?
  - б. Образование, неравенство и бедность. Типичные для Третьего мира системы образования уменьшают, усиливают неравенство и нищету или остаются нейтральными по отношению к ним? Покажите это на примере какой-либо страны.
  - в. Образование и миграция. Стимулирует ли образование миграцию из сельской местности в города? Если да, то почему?
  - г. Образование и плодovitость. Снижает ли получение образования плодovitость женщин? В силу каких причин и каким образом?
  - д. Образование и комплексное развитие деревни. Объясните, способствуют ли формальные системы образования в развивающихся странах комплексному развитию деревни.
  - е. Образование и "утечка умов". Какие причины порождают миграцию высококвалифицированных специалистов из развивающихся в развитые страны? В чем суть явления внутренней "утечки умов"? Охарактеризуйте эти процессы на конкретных примерах.

12. Государство может влиять на характер, качество и содержание образования с помощью ряда экономических и неэкономических факторов (переменных), действующих как внутри образовательной системы, так и за ее пределами. Каковы эти факторы и посредством каких мер государство может полнее ориентировать образование на решение актуальных задач развития?

### Примечания

1. Frederick H. Harbison, *Human Resources as The Wealth of Nations* (New York: Oxford University Press, 1973), p.3. См. также Theodore W. Schultz, "Investment in human capital", *American Economic Review* 51 (March 1961).
2. О позиции в защиту эффекта непрерывного расширения системы формального образования, хотя и не отрицающую его неравноправной природы, см. George Psacharopoulos, "Education and development: A review," *World Bank Research Observer* 3 (January 1988): 99—116; см. также Wadi D. Haddad et al., *Education and Development: Evidence for New Priorities*, World Bank Discussion Paper No. 95 (Washington D.C.: World Bank, 1990).
3. Более детальный анализ системы образования и его структуры см. Psacharopoulos, "Education and development".
4. George Psacharopoulos, *The Returns to Education: An International Comparison* (Amsterdam: Elsevier, 1972), and *ibid.*
5. Alain Mingat and J.P.Tan, "On equity in education again: An international comparison," *Journal of Human Resources* 20 (Spring 1985): 298—308.
6. Подробный обзор работ по проблемам эффективности инвестиций см. George Psacharopoulos, "Returns to education: An updated international comparison," *Comparative Education* 17 (June 1981), and Christopher Colclough, "The impact of primary schooling on economic development: A review of the 'evidence'," *World Development* 10 (April 1982). Согласно George Psacharopoulos, "Education as investment", *Finance and Development* (September 1982), p. 40:

Величина индивидуального эффекта каждого уровня образования определяется его сравнением (с учетом фактора времени) с затратами на обучение. Временные рамки сопоставления — число лет обучения. Так, для расчета индивидуального эффекта четырех лет обучения в университете из среднего дохода выпускника университета после вычета налогов (данные текущей статистики) вычитается средний доход представительной группы того же возраста со средним образованием. Доходы представительной группы также являются альтернативными издержками обучения. Прямые издержки студента измеряются расходами, связанными непосредственно с процессом обучения. Эффект инвестиций в университетское образование по сравнению с окончанием средней школы измеряется уровнем процентной ставки, которая сводит к нулю разницу текущих величин издержек и выгод после их дисконтирования. Величина индивидуального эффекта может быть записана в виде простой формулы

$$\text{Индивидуальный эффект} = \frac{\left( \begin{array}{l} \text{Средний годовой доход} \\ \text{выпускника университета} \\ \text{после выплаты налогов} \end{array} \right) - \left( \begin{array}{l} \text{Средний годовой доход} \\ \text{выпускника средней школы} \\ \text{после выплаты налогов} \end{array} \right)}{(4 \text{ года учебы}) \times \left( \begin{array}{l} \text{Средний годовой доход} \\ \text{выпускника средней школы} \\ \text{после выплаты налогов} \end{array} \right) + \left( \begin{array}{l} \text{Средние годовые} \\ \text{индивидуальные} \\ \text{расходы на обучение} \end{array} \right)}$$

Общественный эффект университетского образования может быть рассчитан подобным образом, хотя величина дохода берется до выплаты налогов (с позиций общества налоги представляют трансферт средств), а прямые расходы должны включать не

только произведенные самими студентами, но и все ресурсы общества, используемые для его обучения.

7. Jere Behrman and Nancy Birdsall, "The quality of schooling: Quantity alone is misleading", *American Economic Review* 73 (December 1983): 928—946.
8. Haddad et al. *Education and Development*, pp. 12—15.
9. Значительная часть этой части главы заимствована из Michael P. Todaro and Edgar O. Edwards, "Educational demand and supply in the context of growing unemployment in less developed countries", *World Development* 1 (March/April 1973).
10. Оценка будущих возможностей, как правило, базируется на сегодняшнем состоянии занятости, поэтому при ухудшении ситуации на рынке труда у людей проявляется тенденция к завышению размеров ожидаемого дохода и спроса на образование по сравнению с реальным соотношением индивидуальных затрат и выгод.
11. Оценки размеров индивидуальных прямых и альтернативных издержек начального, среднего и высшего образования в 1980-х гг. см. Emmanuel Jimenez, "The Public subsidization of education and health in developing countries: A review of equity and efficiency", *World Bank Research Observer* 1 (January 1986), tab. 6.
12. Глубокий анализ проблем образования и занятости см. Marc Blaug et al., *Causes of Graduate Unemployment in India* (Harmondsworth, England: Penguin, 1967).
13. R. Islam, "Graduate unemployment in Bangladesh: A preliminary analysis", *Bangladesh Development Studies* (Autumn 1980): 47—74.
14. См. Jimenez, "Public subsidization", p. 123.
15. См. Edward F. Denison, *The Sources of Economic Growth in the United States* (New York: National Bureau of Economic Research, 1962), и Robert Solow "Technical change and the aggregate production function", *Review of Economics and Statistics* (August 1957).
16. Psacharopoulos, "Education and development", 100—102.
17. См.: Jagdish N. Bhagwati, "Education, class structure and income equality", *World Development* 1 (May 1973), и Jimenez, "Public subsidization".
18. John Simmons, *Education, Poverty and Development*, World Bank Staff Working Papers No. 188 (Washington, D.C.: World Bank, 1974), p. 32.
19. О регрессивном характере субсидий на образование в Латинской Америке см.: Jean-Pierre Jallade, *Public Expenditures on Education and Income Distribution in Colombia* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1974), и *Basic Education and Income Inequality in Brazil: The Long-Term View*, World Bank Staff Working Papers No. 268 (Washington, D.C.: World Bank, 1977).
20. Подтверждение этого положения применительно к Танзании см.: H.N. Barnum and R.H. Sabot, *Migration, Education and Urban Surplus Labor*, OECD Development Center Employment Series Monograph (mimeograph), October 1975.
21. См.: World Bank, *World Development Report*, 1991 (New York: Oxford University Press, 1991), box 3.2.
22. Philip H. Coombs and Manzoor Ahmed, *Attacking Rural Poverty: How Nonformal Education Can Help* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1974), p. 17.
23. Как и в других главах, высказанные в данной главе положения должны служить прежде всего для обсуждения на занятиях и самостоятельного анализа. Хотя, по нашему мнению, они вполне рациональны и экономически обоснованы, их не следует рассматривать как бесспорные и не подлежащие сомнению.
24. Данная проблема анализируется в работе Jagdish Bhagwati and William Dellalfar, "The brain drain and income taxation", *World Development* 1 (January 1973): 94—101; см. также *Journal of Development Economics* (September 1975), целиком посвященной международной проблеме "утечки умов", *Human Development Report*, 1992 (New York: Oxford University Press, 1992), pp.54—58.

25. Интересные альтернативные варианты финансирования высшего образования см.: Alain Mingat and J.P. Tan, "Financing public higher education in developing countries: The potential role of loan schemes", *Higher Education* 15 (September 1986): 283—297.

### Рекомендуемая литература

В качестве введения к общим проблемам образования и развития трудовых ресурсов см. Frederick H. Harbison, *Human Resources as The Wealth of Nations* (New York: Oxford University Press, 1973).

Великолепные обзоры экономических проблем образования и их связи с развитием можно найти в: John Simmons, "Education for development reconsidered", *World Development* 7 (1979): 1005—1016; Marc Blaug, *An Introduction to the Economics of Education* (Harmondsworth, England: Penguin, 1970); George Psacharopoulos and Maureen Woodhall, *Education for Development: An Analysis of Investment Choices* (New York: Oxford University Press, 1987); World Bank, *The Financing of Education in Developing Countries: An Exploration of Policy Options* (Washington, D.C.: World Bank, 1986), и Wadi D. Haddad et al., *Education and Development: Evidence for New Priorities*, World Bank Discussion Paper No.95 (Washington D.C.: World Bank, 1990).

Интересные данные об экономическом эффекте инвестиций в образование (индивидуальных и общественных) приведены в работах: George Psacharopoulos, "Returns to education: An updated international comparison", *Comparative Education* 17 (June 1981): 221—241; и "Education and development: A review", *World Bank Research Observer* 3 (January 1988): 99—116; Jere Behrman and Nancy Birdsall, "The quality of schooling: Quantity alone is misleading", *American Economic Review* 73 (December 1983): 928—946, придерживаются иной точки зрения, уделяя главное внимание не количественной, а качественной стороне образования.

Средства, с помощью которых образование может вносить вклад в комплексное развитие деревни, см. Philip H. Coombs and Manzoor Ahmed, *Attacking Rural Poverty: How Nonformal Education Can Help* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1974).

Дискуссионный критический обзор роли образования в обществе сделан в работах: Ivan Illich, *Deschooling Society* (New York: Harper & Row, 1970); Ronald Dore, *The Diploma Disease* (Berkeley: University of California Press, 1976).

Хорошее обобщение проблем образования и неравенства можно найти в работах: Jagdish N. Bhagwati, "Education, class structure and income equality", *World Development* 1 (January 1973); and Alain Mingat and J. P. Tan, "On equity in education again: An international comparison", *Journal of Human Resources* 20 (Spring 1985), and "Who profits from the public funding of education: A comparison by world regions", *Comparative Education* 22 (June 1986).

Ценное междисциплинарное исследование проблем образования и развития выполнено F. Champion Ward (ed.), *Education and Development Reconsidered* (New York: Praeger, 1974).

## II. Сравнительное страновое исследование

### Бангладеш и Нигерия

#### Политика борьбы с бедностью

*Подготовлено Стивеном С. Смитом*

Как Бангладеш, где ВВП на душу населения составляет 210 долл., так и Нигерия, в которой этот показатель равен 290 долл., относятся к группе стран с крайне низким уровнем дохода. Среди беднейших развивающихся стран с численностью населения не менее 1 млн. человек Бангладеш находится на десятом, а Нигерия — на семнадцатом месте по уровню дохода на душу населения. Если принять во внимание паритет покупательной способности, то показатели дохода несколько возрастут и составят 820 долл. и 1160 долл., однако рейтинг вследствие этого не изменится. Среди стран с уровнем дохода на душу населения ниже, чем в Китае и Индии, Бангладеш и Нигерия являются крупнейшими: численность их населения 107 млн. и 115 млн. человек соответственно.

Показатель ожидаемой продолжительности жизни в рассматриваемых странах, по данным Всемирного банка, примерно одинаков: 51,8 — в Бангладеш и 51,5 года — в Нигерии. По оценкам независимых экспертов, реальный уровень ожидаемой продолжительности жизни в Нигерии, возможно, даже ниже. Уровень неграмотности выше в Бангладеш, где среди взрослого населения 78% женщин и 65% мужчин неграмотны. В Нигерии эти показатели соответственно 61% и 49%. Младенческая смертность составляет 105 на 1 000 живорожденных в Бангладеш и 98 — в Нигерии. В Бангладеш, по оценкам правительства, более 50%, а по критериям ООН — 85% населения

находится за чертой бедности. По Нигерии не существует корректной соответствующей статистики, однако и там разрыв в уровнях благосостояния городского и сельского населения исключительно велик. В сельских районах Нигерии отмечается тенденция роста числа жителей, не имеющих возможности полноценно питаться. Для обеих стран характерны высокие темпы роста населения, опережающие темпы роста производства продуктов питания.

Как Бангладеш, так и Нигерия в последние годы осуществляли жесткую программу структурной перестройки национальной экономики, что в целом способствовало ухудшению положения беднейших слоев населения. Однако сторонники подобных реформ утверждают, что осуществление структурной перестройки приведет к стимулированию сельскохозяйственного производства и улучшению благосостояния беднейших слоев общества в долгосрочной перспективе. Анализ осуществления программ структурной перестройки свидетельствует о том, что Бангладеш удалось несколько затормозить процесс обнищания, в то время как Нигерия, располагающая гораздо большим потенциалом, могла бы достичь более высоких результатов. Обнадеживает, однако, тот факт, что в обеих странах проводится активная политика борьбы с бедностью.

### Бангладеш

Бангладеш прилагает усилия, чтобы, образно выражаясь, "держаться на плаву". По оценке правительства, половина жителей страны живет в условиях абсолютного обнищания, однако независимые эксперты считают эту оценку существенно заниженной. Ежегодно от недоедания и из-за отсутствия профилактики заболеваний в Бангладеш умирает около 1 млн. детей в возрасте до 5 лет. Положение бедняков усугубляется суровыми климатическими условиями: нередки голод, наводнения в период муссонных дождей,



частые циклоны (в среднем за десятилетие на страну обрушивается 16 циклонов). Наводнения и штормовые волны уничтожают посевы, загрязняют источники питьевой воды, способствуют распространению опасных заболеваний, в том числе холеры, разрушают поселения. Идет процесс сокращения пригодных к обработке земель из-за неудовлетворительной экологической практики. И здесь подтверждается наличие тесной связи между бедностью и деградацией окружающей среды, уже упоминавшейся в гл. 10.

В случае, когда масштабы потерь от торнадо относительно невелики (в апреле 1989 г., например, погибло около 1000 человек), мировое сообщество не реагирует сколь-либо существенно на подобные стихийные бедствия. Однако когда в апреле 1991 г. циклон унес жизни по меньшей мере 100 тыс. человек, а возможно даже 200 тыс., Бангладеш была предоставлена гуманитарная помощь в размере 200 млн. долл. Многие жители нашли спасение в специально построенных штормовых убежищах, часть жителей спаслась в зданиях и на крышах домов. Но тысячи людей, которые не сумели достичь укрытий, были смыты потоками. Правительство Бангладеш оперативно распределило полученную гуманитарную помощь. После длительного обсуждения для борьбы с наводнениями в стране приступили к осуществлению проекта по сооружению дамбы вдоль побережья с участием Всемирного банка. Банк финансирует также проект, целью которого является существенное расширение системы укрытий от стихийных бедствий. Однако дело продвигается довольно медленно, и независимые наблюдатели отмечают, что слишком мало предпринимается усилий для предотвращения подобной ситуации в будущем. Возникает вопрос, не слишком ли сложной является подобная задача для национального правительства, особенно с учетом масштабов коррумпированности общества.

На экономике также сказалось сокращение, вследствие военных действий с Ираком, объема переводов, поступавших из-за рубежа от бангладешцев, работавших в Кувейте до

военного конфликта. Ситуация усугубилась тем, что зарубежные рабочие сами понесли огромные потери (сбережения и имущество) в момент бегства из зоны военных действий. Лишь небольшая часть из них смогла вернуться на прежнее место, остальные же пополнили армию безработных.

Создание новых современных предприятий (см. гл. 5) в текстильной промышленности и производстве одежды позволило обеспечить работой около 500 тыс. женщин. Однако дальнейшее расширение этой отрасли вряд ли возможно, поскольку Бангладеш сталкивается с протекционистской политикой промышленно развитых стран (например, многостороннее соглашение по текстилю) (см. гл. 14).

Финансируемые Всемирным банком программы структурной перестройки экономики, нацеленные на уменьшение инфляции и сокращение внешней задолженности, привели к росту цен на продукты питания, поступающие в рамках Системы общественного распределения продуктов питания, что также болезненно сказалось на положении бедняков. Однако в последние годы правительство увеличило государственную поддержку сельского хозяйства и расширило систему кредитования сельскохозяйственных производителей. Импорт товаров, финансируемый за счет внешней помощи, совершенствование системы хранения и распределения, а также меры по стабилизации цен на зерновые культуры служат улучшению положения беднейших слоев населения. Принимаются и другие меры по уменьшению масштабов бедности в стране.

Значительная помощь беднякам оказывается в рамках программы "Пища за труд", которая предоставляет работу по сооружению и обслуживанию сельскохозяйственной инфраструктуры (в основном ирригационной и дренажной систем) и возведению дамб. За выполненную работу люди получают продукты питания. В отличие от многих программ по борьбе с бедностью в развивающихся странах, фактически субсидирующих всех жителей, эта программа имеет адресный характер — беднейшие слои населения. Своим успехом она обязана принципу самостоятельного выбора:

немногие люди, не являющиеся бедняками, согласятся на тяжелый ручной труд в течение целого дня в обмен на основные продукты питания. Принимая решение об участии в программе, бедняк взвешивает альтернативные издержки подобного решения, и в большинстве случаев он должен оставить свою работу на ферме или вне ее. Однако для беднейших слоев населения выигрыш весьма значителен. Программа вносит вклад в комплексное развитие сельскохозяйственных районов (создание инфраструктуры) и не снижает стимулов к трудовой деятельности, что часто имеет место в программах социальной поддержки бедняков. Наконец, программа "Пища за труд" выигрывает при сравнении с ирригационным проектом, осуществлявшимся в 1970-е гг. при финансовом участии Всемирного банка, поскольку последний принес выгоду лишь состоятельным фермерам.

Ограниченность собственных ресурсов и персонала побуждает Бангладеш поощрять у себя деятельность неправительственных организаций (в настоящее время их в мире более 400) и свыше 12 тыс. добровольных организаций социальной помощи. Важную роль играют независимые группы развития, например Комитет по сельскохозяйственному развитию Бангладеш. Они оказывают помощь бедным, часто уделяя особое внимание женщинам, обеспечению людей основными продуктами питания, медицинскими услугами, развитию сети образования (обучение грамоте и ремеслам), планированию семьи и системе мелкого кредитования.

Хорошим примером является также Программа неформального начального обучения, начатая в 1983 г. Основная причина, по которой родители не отпускают своих детей в школу — необходимость их участия в работе по дому или на ферме. Второй причиной являются чувства боязни и отчужденности, которые испытывают неграмотные родители в отношении традиционных систем обучения. По программе неформального начального обучения создано к концу 1980-х гг. 750 центров, обучение в которых не мешает работам на фермах. Занятия продолжаются 2,5 часа в

день, а в период сбора урожая родители сами решают, в какое время лучше их проводить. Программа школы рассчитана на три года и включает овладение грамотой и счетом, привитие навыков гигиены, базовые общеобразовательные и социальные дисциплины. Преподаватели для центров обычно готовятся из числа местных жителей под наблюдением квалифицированных специалистов. Более 90% выпускников центров выдержали экзамены и поступили в 4-й класс начальной школы, причем отсеив из нее составил менее 2%. Особенно важно отметить то, что среди продолживших учебу доля девочек была около 60%. Столь внушительные результаты побудили правительство начать еще одну программу в сельских районах по модели Программы неформального начального обучения.

Особая экспериментальная программа предусматривает выплату бедным крестьянским семьям небольшой суммы денег в качестве компенсации за отвлечение их детей от работы на ферме из-за посещения школы.

Стимулирование роста производства в традиционном секторе осуществляется государственно-кооперативным банком "Граммин". Благодаря его кредитам почти 1 млн. малообеспеченных бангладешцев, большинство из них женщины, не имеющих земельных наделов, смогли начать свой собственный бизнес. "Граммин" был учрежден как кредитное учреждение, пользующееся государственной поддержкой. Клиентам принадлежат 75% активов банка, оставшиеся 25% — государству. Его политика в основном ориентирована на интересы заемщиков и неподконтрольна государству. Ставка процента по кредитам "Грамина" составляет 16% в год, в то время как у традиционных кредиторов на финансовом рынке она колеблется от 120 до 200%.

Для того чтобы получить кредит без залога, заемщики объединяются в группы по пять человек. Каждый член группы перед получением кредита должен пройти двухнедельную подготовку, затем представитель банка проводит групповые занятия в течение недели. "Граммин" следует принципу групповой ответственности. После получения одним из чле-

нов группы кредита новые кредиты не выдаются до начала регулярных выплат должником. Повторно можно рассчитывать на получение кредитов только после урегулирования задолженности всеми членами группы. Все жители хорошо знают друг друга, а потому объединяются в группы лишь с теми, кто наверняка вернёт полученные в качестве кредита средства. Принцип групповой ответственности дает впечатляющие результаты: уровень возврата кредитов составляет 98%. В противоположность этому Промышленный банк Бангладеш, кредитовавший относительно обеспеченные слои населения, не может добиться возврата своих средств. Принцип группового объединения облегчает создание кооперативов или совместных предприятий, что было бы не под силу (по причине нехватки средств или высокой степени риска) отдельным малоимущим людям. "Грамин" выступает также в качестве сберегательного учреждения для своих клиентов.

Получаемые кредиты используются для финансирования разного рода деятельности: производства одежды (сари) и починки обуви, выращивания скота и производства продуктов питания. Средний доход заёмщиков составляет примерно 50% от общенационального уровня, и, что наиболее важно, существенно возрастает после использования кредита.

Однако все это не дает оснований утверждать, что правительство Бангладеш создало идеальные условия для улучшения жизни бедняков в сельскохозяйственных районах. Могущественные землевладельцы с помощью наемников часто захватывают новые плодородные участки, образовавшиеся в результате частых изменений русел рек. От фермеров, желающих возделывать эти участки, требуют выкуп. По закону эти земли должны распределяться между хозяйствами, которые вследствие изменения русла реки утратили свои наделы. Однако землевладельцы — неотъемлемая часть коррумпированной властной структуры — противодействуют закону. Правительство, которое действительно заинтересовано в борьбе с бедностью, подвергается огромной опасности.

Можно утверждать, что Бангладеш имеет относительно благоприятные условия для развития: этническое, религиозное и языковое единство, отсутствие резких политических разногласий, удачное географическое положение в Азии, (один из динамичных центров мира), плодородные почвы. Это выгодно отличает страну от других очень бедных стран, таких, как Гаити и расположенных в зоне Сахеля. Необходимо отметить, что некоторые развивающиеся страны, не располагающие подобными преимуществами, например Малайзия, Шри-Ланка и Малави, сумели воспользоваться опытом банка "Грамин" в борьбе с бедностью.

## Нигерия

Нигерия дает пример развития современного сектора экономики при некотором пренебрежении проблемами сельского хозяйства. Для страны характерно наличие ряда специфических проблем. Население представлено десятью основными крупными этническими группами; помимо того, страну населяет еще более двухсот мелких племен со своим языком и культурой, часто конфликтующих между собой. В течение длительного времени акцент делался на развитие университетского образования за счет сокращения средств на нужды начального и среднего образования. В сельском хозяйстве занято более 70% рабочей силы, однако на него приходится лишь ничтожная часть государственных бюджетных ассигнований. С момента получения независимости в 1960 г. страна большую часть времени управлялась военной диктатурой.

Нигерия печально известна как чрезвычайно коррумпированная страна. Отношение к правительству и государственной службе характеризуется самими нигерийцами следующим образом: "это кусок пирога, от которого надо отрезать свою собственную долю". Безусловно, подобное отношение, уходящее корнями в колониальное прошлое, необходимо радикально менять.

Нигерия упустила прекрасную возможность решить проблему бедности в 1970-е гг. во время нефтяного бума. Руководство страны

не использовало доходы от экспорта нефти для финансирования программ борьбы с бедностью. Вместо этого экспорт нефти привел к завышению курса местной валюты, а проблемы бедняков просто игнорировались. Огромные средства были затрачены на престижные проекты, такие, как строительство новой столицы Абуджи. Используя свой имидж богатой нефтедобывающей державы, Нигерия активно заимствовала средства за рубежом, так что к концу 1992 г. её внешний долг достиг примерно 30 млрд. долл. В 1980-е гг. с насыщением мирового нефтяного рынка в стране произошло резкое сокращение уровня дохода на душу населения. Некомпетентное управление экономикой вынудило Нигерию следовать рекомендациям МВФ и Всемирного банка в вопросе структурной перестройки национальной экономики. Однако стране долго не удавалось выполнять требования МВФ, необходимые для облегчения ее долгового бремени. Правительству удалось кое-что сделать в этой области, однако жесткость требований программы структурной перестройки привела к масштабному оттоку из страны капитала, значительная часть которого имела сомнительное происхождение, и наиболее образованных и квалифицированных специалистов.

Для Нигерии характерна крайняя неразвитость инфраструктуры в сельских районах. Во многих районах дороги отсутствуют, в других же приходят в полную негодность в сезон дождей. Землевладение весьма раздроблено, так что размеры участков многих собственников не позволяют использовать технику. Сельскохозяйственное производство ведется примитивным способом посредством вырубki и выжигания лесов. Во многих случаях установление прав собственности носит спорный характер. Однако в целом дефицита сельскохозяйственных угодий не ощущается.

Современная концепция использования трудовых ресурсов Нигерии предусматривает переброску максимального количества рабочих в сельскохозяйственное производство. Большое значение придается проекту "Развитие сельских районов для улучшения жизни женщин". Однако проблемы улучшения положения женщины в деревне и в семье по-прежнему требуют

серьезного внимания. Характер этих проблем существенно отличен в различных регионах и этнических группах. Муж контролирует деятельность жены, которая определенную часть времени обязана отработать на него. После этого она может заняться участком или работать на стороне. В большинстве случаев жена несёт ответственность не только за воспитание детей, но и за их материальное обеспечение. Переход к выращиванию трудоинтенсивных товарных культур, таких, как табак, зачастую увеличивает время, которое женщина должна тратить на обработку участка, принадлежащего её мужу, что отрицательно сказывается на уровне её личного благосостояния и обеспеченности детей. В некоторых сельских районах в семье с четырьмя женами на одну из них часто возлагают ответственность за выполнение практически всех сельскохозяйственных работ в усадьбе. В таком случае она понимает, что её единственным спасением является рождение как можно большего количества детей, несмотря на то, что в последующем у неё возникнут трудности с их обеспечением.

Хотя в последнее время отмечается некоторый прогресс в борьбе с бедностью, требуется ещё длительное время для того, чтобы начать осуществление политики развития и улучшения жизни бедных людей. В стране предпринимались некоторые попытки для смягчения негативного воздействия программ структурной перестройки экономики на бедные слои населения; в основном это происходило по инициативе международных организаций развития, однако в самой Нигерии отсутствуют новаторские подходы к борьбе с бедностью, которые были бы сравнимы с практикой Бангладеш.

## **Заключение**

Нигерия, без сомнения, является одним из самых печальных примеров упущенных возможностей в борьбе с бедностью. Однако в ряде стран, например в Заире, дело обстоит гораздо хуже. Условия жизни сельских женщин драматичны во всех странах Африки, а

также во многих других беднейших странах, в том числе и в Бангладеш. При подборе стран для сравнительного анализа мы не стремились к выбору контрастных ситуаций, когда одна страна действовала эффективно в борьбе с бедностью, в то время как другая терпела полный провал. Ни Бангладеш, ни Нигерия не использовали имевшиеся возможности в полной мере. Для обеих стран характерны авторитарная форма правления, коррумпированность общества и неэффективная система управления экономикой. И все же, при сравнении явно выигрывает Бангладеш, которая, несмотря на суровые ресурсные ограничения, проявила способность к новаторскому подходу в решении проблем бедности и стала образцом эффективного взаимодействия государственных и общественных структур, занимающихся этой проблемой. Нигерия же, располагая огромными нефтяными ресурсами и в силу этого большими возможностями для снижения уровня бедности и обеспечения

устойчивого развития сельскохозяйственных районов, добилась гораздо меньших успехов, чем Бангладеш.

### ***Использованная литература***

World Bank, *Reaching the Poor through Rural Public Employment* (Washington, D.C.: World Bank, 1990), а также другие материалы Всемирного банка; различные выпуски *Washington Post* и *Financial Times*; Lewis D. Solomon, "Microenterprise: Human reconstruction in America's inner cities", *Harvard Journal of Law and Public Policy* (Winter 1992); Bangladeshi and Nigerian government documents; Frances Stewart, *Basic Needs in Developing Countries* (Baltimore: Johns Hopkins 1985), где приводится статистическое доказательство того факта, что степень удовлетворения основных потребностей (с учётом ресурсной базы обеих стран) в Бангладеш выше, чем в Нигерии (см. табл. 4.4); Robin Theobald, *Corruption, Development, and Underdevelopment* (Durham, N.C.: Duke University Press, 1990); Jean Davison (ed.), *Agriculture, Women and Land: The African Experience* (London: Westview Press, 1988); а также лекции эксперта по сельскохозяйственным вопросам из Нигерии Aloysius Nwosu.

ЧАСТЬ

III

Международные проблемы  
и политика



## ГЛАВА

# 12



## Теория торговли и опыт развития

*В стране, чьи ресурсы были прежде слабо развиты, открытие внешней торговли... иногда срабатывает как своеобразная промышленная революция.*

Джон Стюарт Милль, 1846 г.

*Ибо всякому имеющему дастся и приумножится, а у неимеющего отнимется и то, что имеет.*

От Матфея 25.29

## Значение международной торговли и финансов

Международная торговля в истории развития Третьего мира часто играла важную, хотя совсем не обязательно благую, роль. Экспорт сырьевой продукции традиционно занимает значительное место в валовом национальном продукте стран Африки, Азии, Ближнего Востока и Латинской Америки. В некоторых из малых стран зарубежные продажи сельскохозяйственных и других **первичных продуктов**, таких, как кофе, хлопок, какао, сахар, пальмовое масло и медь, в ряде случаев обеспечивали от 25 до 40% денежного ВВП. В специфических условиях нефтедобывающих стран Персидского залива и некоторых других регионов продажи сырой нефти и нефтепродуктов зарубежным странам дают более 70% национального дохода. Но в отличие от нефтедобывающих государств и новых индустриальных стран, подобных Южной Корее, Тайваню и Сингапуру, преобладающая часть дохода в иностранной валюте большинства развивающихся стран зависит от экспорта неминерального сырья. Поскольку рынки и цены этого экспорта часто нестабильны, **экспортная зависимость** от первичного продукта сопряжена с известным риском и неопределенностью, которая мало кого устраивает.

Помимо зависимости от экспорта многие развивающиеся страны в еще большей степени опираются на импорт сырых материалов, оборудования, продукции инвестиционного и промежуточного спроса, а также потребительских товаров, необходимых для индустриализации и удовлетворения растущих потребительских притязаний населения. В большинстве развивающихся стран, не богатых нефтью, спрос на импорт растет быстрее способности генерировать достаточные доходы от экспорта. Отсюда хронические дефициты платежных балансов этих стран в отношении с остальным миром. Прежде такие дефициты по **счету текущих операций** (превышение расходов на импорт над поступлениями от экспорта товаров и

услуг) в платежных балансах часто с лихвой компенсировались излишками по **счету операций с капиталами** (поступления иностранных частных и государственных кредитов и инвестиций сверх платежей в погашение основного долга и процентов по ранее полученным займам и инвестициям). Между тем в последние годы бремя оплаты долгов по прежним займам и инвестициям становится все более непосильным. Огромные дефициты по текущим и капитальным операциям привели к истощению резервов иностранной валюты и замедлению экономического роста значительной части развивающихся стран.

В 1980-е годы растущие дефициты торговли вкупе с ростом внешних долгов, ускорением бегства капиталов и сокращением валютных резервов обернулись мерами жесткой экономии финансов и валюты (часто по настоянию Международного валютного фонда), что еще больше обострило проблемы экономического спада, бедности и безработицы в развивающемся мире. Реальное значение всех этих понятий раскрывается ниже в этой и двух последующих главах. Здесь же отметим только, что хроническое превышение расходов иностранной валюты над ее поступлениями (которое не столько зависит от способности развивающихся стран решать свои финансовые проблемы, сколько от их уязвимости перед лицом глобальных экономических неурядиц) может весьма негативно повлиять на развитие, а также существенно ограничивать возможности бедных стран определять и реализовывать наиболее предпочтительные для них стратегии.

Но международная торговля и финансы означают несравненно больше, чем просто межстрановые потоки товаров и финансовых ресурсов. Открывая свои общества мировой торговле, ориентируясь на внешний мир, страны Третьего мира расчищают путь не только для международного движения товаров, услуг и финансовых ресурсов, но также и для способствующих или препятствующих развитию последствий трансферта производственных технологий, моделей потребления, институционального и социального устройства, систем образования и здравоохранения, ценностей, идеалов и стилей жизни развитых государств. Влияние таких технологических, экономических, социальных и культурных трансфертов на процесс развития может быть как позитивным, так и негативным. Многое зависит от характера политической, социальной и институциональной структуры страны-реципиента и приоритетов ее развития. Априори невозможно определить, что лучше для развивающихся стран: ориентироваться вовне и больше поддерживать экспорт, как советуют приверженцы свободной торговли и интернационализма в культуре, ориентироваться вовнутрь и замещать импорт отечественным производством, как предлагают сторонники протекционизма, или же рационально совмещать экспорториентированную и импортзамещающую стратегии. Каждой стране следует реалистически оценить свое нынешнее и возможное будущее место в мировом сообществе с учетом собственных специфических целей развития. Только так можно выяснить, насколько следует открываться, если вообще следует, очевидным выгодам и многим рискам международного общения.

К сожалению, возможности выбора для многих малых и очень бедных стран (а они составляют более половины государств Третьего мира) очень ограничены. Они не могут не торговать. Как показано дальше, потенциально обещающей, особенно для небольших стран, может быть стратегия, ориентированная вовне (прежде всего на торговлю и кооперацию с другими развивающимися странами) и вовнутрь (друг на друга как группы государств, стремящихся к интеграции своих экономик и координации стратегий развития) в попытке добиться большей коллективной самообеспеченности.

Изучение внешней торговли и международных финансов относится к старейшим и наиболее спорным разделам экономической науки. Оно восходит своими истоками к XVI в. и меркантилистским возделениям Европы в отношении испанского золота. В стадию расцвета оно вступило в XVIII и XIX вв., когда начался современный экономический



рост, движимый механизмом международной торговли. Идеи и концепции величайших гениев экономической науки — Адама Смита, Давида Рикардо и Джона Стюарта Милля — действительны по сей день. Глубокий неиссякающий интерес к международным отношениям сегодня проявляется еще ярче не только из-за обострения разногласий между сторонами расширения и сужения торговли, особенно в связи с проблемами развития, но также и потому, что современная система транспорта и коммуникаций сжимает мир до "глобальной деревни". Учитывая изложенное выше, обратимся к этой важной и все еще дискуссионной области экономического анализа и политики.

## Пять основных вопросов о торговле и развитии

Сосредоточим наше внимание на традиционных и современных теориях международной торговли, а также наиболее важных для развивающихся стран вопросах.

1. Как международная торговля воздействует на темпы, структуру и характер экономического роста менее развитых стран? Это в сущности традиционная дискуссия на тему "торговля как мотор развития", но в свете современных стремлений к развитию.
2. Как в результате торговли изменяется распределение дохода и богатства внутри страны и между различными странами? Чему способствует торговля — международному и внутреннему равенству или неравенству? Иначе говоря, как распределяются выгоды и потери, кто и за чей счет выигрывает (ибо на каждого выигравшего приходится по меньшей мере один или, что более вероятно, несколько проигравших)?
3. При каких условиях торговля может помочь менее развитым странам реализовать свои цели развития?
4. Могут ли развивающиеся страны сами определять объем своей торговли?
5. Какой политики в свете прошлого опыта и прогнозируемой перспективы лучше придерживаться развивающимся странам — ориентированной вовне (на более свободную торговлю, растущие потоки капитала и человеческих ресурсов, идей, технологий и т.п.), ориентированной вовнутрь (на протекционизм с опорой на собственные силы) или на какую-то их комбинацию, например, в форме региональной экономической кооперации? Каковы аргументы в поддержку и против этих альтернатив в стратегии торговли для развития?

Очевидно, что ответы на поставленные вопросы не могут быть универсальными для различных стран Третьего мира. Экономической основой международной торговли служит то обстоятельство, что все страны отличаются друг от друга по своему ресурсному обеспечению, экономическим и социальным институтам, способностям к росту и развитию. Развивающиеся страны не являются исключением. Некоторые из них — с большой численностью и высокой плотностью населения — испытывают дефицит природных ресурсов и квалифицированных кадров. Другие — с ограниченным населением — имеют обильные минеральные и иные сырьевые ресурсы. Третьи — а таких большинство — небольшие и экономически слабые, не располагающие ни человеческими, ни материальными ресурсами для сколько-нибудь независимого самодостаточного экономического и социального развития. За исключением очень богатых нефтедобывающих государств Ближнего Востока и некоторых других стран со значительными запасами минерального сырья, пользующегося устойчивым спросом на мировом рынке, большинство развивающихся

стран сталкивается со сходными проблемами и альтернативами в отношениях с развитыми государствами и друг с другом. Очевидно, что общие умозаключения о перспективах торговли и альтернативных курсах политики, исходящие из типологической близости стран Третьего мира, которые мы попытаемся здесь сделать (поскольку попытки генерализации неизбежно связаны с широкими обобщениями), могут не соответствовать положению дел в отдельно взятых странах. В целом, однако, выгоды широкого видения перспективы Третьего мира перевешивают издержки, присущие аналитическим и политическим обобщениям.

Начнем со статистических итогов объема и структуры современной торговли Третьего мира. Затем схематически представим основы неоклассической теории торговли и ее влияние на эффективность, равноправие, стабильность и рост (четыре базовые экономические концепции, относящиеся к рассматриваемым здесь ключевым вопросам). Потом перейдем к критике теорий свободной торговли в свете исторического опыта и современных реалий мировой экономики последнего десятилетия XX в. В теории **свободной торговли**, как и свободных рынков, не последнее место занимают идеи поощрения статичной экономической эффективности и оптимального распределения ресурсов. Но, подобно свободным рынкам и совершенной конкуренции, свободная торговля существует больше в теории, чем на практике, и нынешним развивающимся странам приходится жить в условиях несовершенного, зачастую неустраивающего их с позиций равенства реалий мира международной торговли. Поэтому при критике неоклассической теории вкратце рассмотрим более поздние альтернативные модели торговли, включая модель обмена между Севером и Югом, в фокусе внимания которой находится реальный мир несовершенной конкуренции, неравноправной торговли и динамичный эффект различий в характере человеческих ресурсов и технологий на экономический рост. В гл. 13 и 14 познакомимся с платежным балансом страны, остановимся на некоторых проблемах международных финансов, углубимся в анализ долгового кризиса Третьего мира и рассмотрим сферу экономической политики (тарифы, субсидии, квоты, валютное регулирование и т.п.), которую осуществляют развивающиеся страны на фоне дискуссий об относительных достоинствах содействия экспорту и импортзамещению.

## **Значение торговли для развития: статистический обзор**

### **Экспорт и импорт: тенденции и структура**

Физический объем, стоимость и структура мировой торговли в последние три десятилетия претерпели значительные изменения. В то время как номинальная стоимость мирового экспорта в 1970—1990 гг. продолжала быстро расти и в текущих ценах перевалила отметку в 3 трлн. долл. США (см. табл. 12.1), в реальном выражении (скорректированная на инфляцию) мировая торговля в середине 80-х годов опустилась ниже рекордного уровня, достигнутого в начале десятилетия, и вновь достигла его лишь к 1990 г. (см. рис. 12.1). К основным причинам свертывания в 1980-е годы реального экспорта после быстрого роста в 1960-е и 1970-е гг. относятся: 1) глубокий спад в мировой экономике 1980—1983 гг., за которым последовал длительный период медленного экономического роста, 2) резкое увеличение и последующее снижение стоимости американского доллара, 3) продолжительное снижение цен на сырьевые товары Третьего мира, 4) рост протекционизма в развитых странах и 5) затяжной долговой кризис на пространствах Латинской Америки, Африки и Азии. Столкнувшись с болезненной комбинацией снижающихся экспортных цен,

ТАБЛИЦА 12.1. Тенденции мирового экспорта, 1970—1990 гг. (млрд. долл. 1980 г.)

|  | 1970  | 1975  | 1980   | 1983   | 1986   | 1990   |
|--|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| Мировой экспорт  | 312,0 | 872,7 | 2002,0 | 1813,5 | 2113,0 | 3187,0 |
| Доля в мировом экспорте, %                                   |       |       |        |        |        |        |
| Развитые страны  | 71,9  | 66,1  | 66,3   | 64,1   | 69,0   | 74,6   |
| Развивающиеся страны   | 17,6  | 24,2  | 27,9   | 24,9   | 20,8   | 17,8   |
| Страны с централизованной<br>плановой экономкой <sup>а</sup> | 10,5  | 9,7   | 8,8    | 11,0   | 10,2   | 7,5    |

<sup>а</sup> Советский Союз, Восточная Европа, Китай и некоторые развивающиеся страны Азии.

Источники: John Sewell, Stuart Tucker, and contributors. *Growth, Exports and Jobs in a Changing World Economy: Agenda 1988* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1988), tab. A.1; World Bank, *World Development Report, 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992), tab. 14.

ухудшения торгового баланса (превышение импортных платежей над экспортными поступлениями) и роста платежей в погашение долговых обязательств, большинство развивающихся стран в целях финансовой и валютной экономии вынуждено было сокращать импорт. Это в свою очередь привело к замедлению общего экономического роста, увеличению масштабов безработицы и нищеты. К этим и другим проблемам, связанным с ними, мы вернемся в гл. 13, где рассматриваются причины и перспективы долгового кризиса Третьего мира.

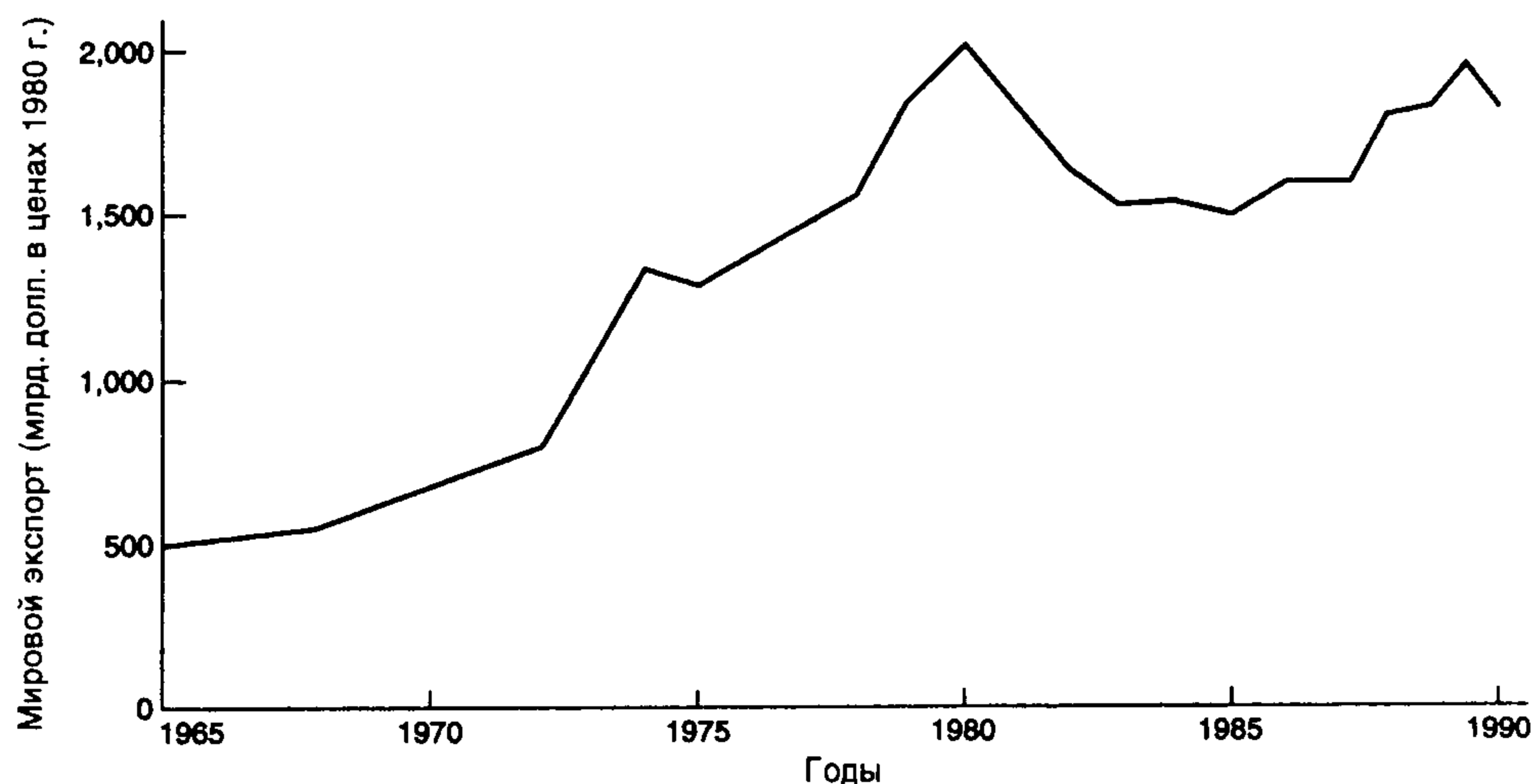


Рис. 12.1. Реальный объем мирового экспорта, 1965—1990 гг.  
(млрд. долл. в ценах 1980 г.)

Источники: John Sewell, Stuart Tucker, and contributors, *Growth, Exports and Jobs in a Changing World Economy: Agenda 1988* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1988), tab. A.1; International Monetary Fund, *World Economic Outlook, 1992* (Washington, D.C.: IMF, 1992), tab. A20.

ТАБЛИЦА 12.2. Основные экспортные промышленные изделия Третьего мира, 1968—1991 гг.

|             | Доля промышленных изделий в экспорте, % |      |      |      |      | Доля экспорта в ВНП, % |      |       |       |      | Доля в промышленном экспорте Третьего мира, % |      |      |      |  |
|-------------|---|------|------|------|------|------------------------|------|-------|-------|------|---|------|------|------|--|
|             | 1965                                    | 1970 | 1975 | 1980 | 1990 | 1970                   | 1975 | 1980  | 1990  | 1965 | 1970  | 1975 | 1980 | 1990 |  |
| Тайвань     | 46,0                                    | 78,6 | 83,6 | 90,8 | 93,0 | 26,3                   | 34,5 | 49,4  | 50,7* | 4,6  | 13,8  | 17,1 | 23,4 | 28,5 |  |
| Южная Корея | 52,0                                    | 74,9 | 76,8 | 80,1 | 94,1 | 9,4                    | 24,3 | 28,5  | 32,6  | 2,0  | 7,4   | 15,0 | 18,2 | 24,6 |  |
| Гонконг     | 92,4                                    | 95,3 | 96,7 | 95,6 | 95,8 | 56,4                   | 49,0 | 49,6  | 50,1  | 17,9 | 23,1  | 17,2 | 17,0 | 16,7 |  |
| Сингапур    | 28,9                                    | 26,7 | 39,9 | 45,6 | 73,0 | 81,1                   | 94,5 | 178,0 | 132,9 | 6,3  | 4,9   | 8,3  | 11,5 | 13,0 |  |
| Бразилия    | 5,0                                     | 9,7  | 23,3 | 32,8 | 53,1 | 6,5                    | 7,1  | 8,3   | 6,7   | 1,8  | 3,1   | 7,8  | 8,6  | 6,4  |  |
| Мексика     | 14,1                                    | 30,0 | 29,5 | 11,0 | 44,2 | 3,4                    | 3,5  | 8,5   | 18,9  | 3,1  | 4,3   | 3,4  | 2,2  | 3,2  |  |
| Аргентина   | 5,2                                     | 12,3 | 23,6 | 21,4 | 36,0 | 8,3                    | 8,4  | 14,3  | 15,2  | 1,7  | 2,6   | 2,7  | 2,2  | 1,0  |  |

\* Оценка.

Источники: United Nations, *Handbook of International Trade and Development Statistics* (New York: United Nations, various years); World Bank, *World Debt Tables* (Washington, D.C.: World Bank, 1985, 1992); Council for Economic Planning and Development, Republic of China, *Taiwan Statistical Data Book, 1984*; International Monetary Fund, *World Economic Outlook, 1992*.

**ТАБЛИЦА 12.3. Динамика экспорта и импорта, 1969—1992 г., %**

|                                    | 1969—1978 <sup>a</sup> | 1979 | 1980  | 1981  | 1982  | 1983  | 1986  | 1988 | 1990 | 1991 | 1992 <sup>b</sup> |
|------------------------------------|------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|------|-------------------|
| <b>Объем мировой торговли</b>      | 6,7                    | 6,4  | 1,2   | 0,7   | -2,2  | 2,9   | 5,1   | 8,9  | 4,1  | 3,3  | 5,0               |
| <b>Экспорт развитых стран</b>      | 7,3                    | 7,2  | 3,9   | 3,7   | -2,0  | 2,8   | 2,7   | 8,4  | 5,5  | 2,7  | 4,2               |
| <b>США</b>                         | 6,8                    | 14,1 | 9,8   | -1,6  | -10,9 | -3,8  | 6,0   | 20,7 | 8,1  | 6,6  | 4,7               |
| <b>Европа</b>                      | 3,3                    | -1,7 | 3,9   | 3,1   | 1,7   | 8,3   | 3,1   | 6,8  | 5,0  | 1,6  | 4,0               |
| <b>Экспорт развивающихся стран</b> | 4,6                    | 4,4  | -4,2  | -6,0  | -7,6  | 3,2   | 10,2  | 0,3  | -0,2 | 3,6  | 6,4               |
| <b>Стоимость экспорта</b>          |                        |      |       |       |       | -6,7  | -12,9 | 2,0  | 9,0  | -2,6 | 0,8               |
| <b>Экспортеры топлива</b>          | 3,2                    | 1,9  | -13,5 | -15,1 | -16,2 | -3,2  | 11,6  | 11,7 | 3,1  | 0,8  | 10,3              |
| <b>Прочие экспортеры</b>           | 6,1                    | 6,9  | 8,5   | 5,2   | 1,1   | 8,2   | 9,9   | 9,9  | -1,2 | 4,4  | 5,4               |
| <b>Африка</b>                      | 3,1                    | 8,4  | -1,2  | -14,9 | -5,1  | 3,4   | 24,6  | 1,3  | 5,0  | 3,6  | 2,7               |
| <b>Азия</b>                        | 10,8                   | 9,0  | 8,8   | 8,5   | 1,1   | 10,7  | 15,5  | 14,3 | 8,0  | 12,6 | 10,0              |
| <b>Ближний Восток</b>              | 4,8                    | 0,4  | -15,2 | -17,6 | -19,7 | -9,3  | 17,3  | 15,9 | -0,5 | -3,8 | 13,6              |
| <b>Латинская Америка</b>           | 1,7                    | 7,6  | 1,2   | 6,0   | -2,4  | 8,2   | -5,0  | 8,1  | 4,6  | 3,2  | 5,0               |
| <b>Импорт развитых стран</b>       | 6,9                    | 8,9  | -1,6  | -2,3  | -0,3  | 4,8   | 8,2   | 8,4  | 4,5  | 2,5  | 3,5               |
| <b>США</b>                         | 7,5                    | 1,6  | -7,9  | 0,6   | -3,7  | 13,0  | 7,8   | 4,1  | 1,3  | -0,4 | 1,4               |
| <b>Европа</b>                      | 1,3                    | 0,0  | -2,5  | -1,4  | -8,3  | 2,6   | 8,2   | 8,6  | 6,5  | 5,2  | 4,3               |
| <b>Импорт развивающихся стран</b>  | 7,2                    | 3,5  | 7,3   | 7,8   | -4,0  | -2,4  | -1,4  | 10,0 | 4,1  | 6,5  | 9,2               |
| <b>Экспорт топлива</b>             | 15,0                   | -4,6 | 13,4  | 18,7  | -1,5  | -10,2 | -18,3 | 5,9  | 6,4  | 9,7  | 12,5              |
| <b>Пр. экспорт,</b>                | 4,8                    | 7,4  | 4,9   | 3,2   | -5,2  | 1,7   | 3,6   | 10,8 | 9,6  | 5,8  | 10,4              |
| <b>Африка</b>                      | 7,2                    | -3,5 | 8,7   | 11,3  | -8,1  | -10,1 | 4,2   | 6,1  | 1,5  | 1,9  | 4,0               |
| <b>Азия</b>                        | 8,6                    | 12,3 | 9,5   | 7,2   | 0,9   | 8,3   | 4,3   | 20,1 | 8,1  | 14,7 | 9,9               |
| <b>Ближний Восток</b>              | 15,1                   | -4,1 | 8,8   | 16,7  | 5,6   | -2,4  | -15,6 | -1,2 | 1,1  | 2,5  | 13,6              |
| <b>Латинская Америка</b>           | 6,4                    | 8,3  | 9,7   | 3,5   | -17,8 | -22,5 | 3,3   | 6,0  | 6,0  | 15,6 | 10,5              |

<sup>a</sup> Среднегодовые темпы роста.

<sup>b</sup> Прогноз МВФ.

И с т о ч н и к: International Monetary Fund, *World Economic Outlook* (Washington, D.C.: IMF, 1987, 1992), tabs. A20, A22, A24, A25, A26.

ТАБЛИЦА 12.4. Основные первичные продукты экспорта развивающихся стран и главные поставщики

| Экспорт развивающихся стран | Главные поставщики из развивающихся стран |                         |                   |      |           |      |             |      |                    |      |
|-----------------------------|---|-------------------------|-------------------|------|-----------|------|-------------|------|--------------------|------|
|                             | млрд. долл.                               | Доля в мировом экспорте | Саудовская Аравия | 26,8 | Мексика   | 5,8  | ОАЭ         | 5,7  | Иран               | 5,6  |
| Нефть                       | 216,5                                     | 81,0                    | Куба              | 36,6 | Бразилия  | 5,9  | Филиппины   | 3,5  | Таиланд            | 3,5  |
| Сахар                       | 8,5                                       | 69,1                    | Бразилия          | 20,0 | Колумбия  | 16,4 | Кот-д'Ивуар | 4,8  | Сальвадор          | 4,6  |
| Кофе                        | 8,3                                       | 91,6                    | Чили              | 22,1 | Замбия    | 12,2 | Заир        | 7,3  | Перу               | 4,8  |
| Медь                        | 5,1                                       | 63,8                    | Малайзия          | 11,0 | Индонезия | 3,8  | Кот-д'Ивуар | 1,9  | Филиппины          | 1,7  |
| Лес                         | 4,6                                       | 27,8                    | Бразилия          | 24,9 | Индия     | 5,2  | Либерия     | 4,4  | Венесуэла          | 3,3  |
| Железная руда               | 3,2                                       | 46,8                    | Малайзия          | 47,0 | Индонезия | 24,8 | Таиланд     | 15,4 | Шри-Ланка          | 4,2  |
| Каучук                      | 3,0                                       | 98,3                    | Египет            | 6,5  | Пакистан  | 5,5  | Турция      | 4,2  | Мексика            | 3,0  |
| Хлопок                      | 2,9                                       | 43,4                    | Таиланд           | 22,5 | Пакистан  | 9,2  | Китай       | 5,5  | Индия              | 5,2  |
| Рис                         | 2,5                                       | 55,0                    | Бразилия          | 9,8  | Турция    | 7,4  | Зимбабве    | 6,0  | Индия              | 4,6  |
| Табак                       | 2,3                                       | 51,3                    | Аргентина         | 8,7  | Таиланд   | 3,5  | Югославия   | 1,2  | Зимбабве           | 0,5  |
| Кукуруза                    | 2,0                                       | 19,2                    | Малайзия          | 28,6 | Индонезия | 13,4 | Таиланд     | 12,7 | Боливия            | 10,0 |
| Олово                       | 1,9                                       | 74,7                    | Кот-д'Ивуар       | 26,4 | Гана      | 16,3 | Нигерия     | 12,2 | Бразилия           | 11,8 |
| Какао                       | 1,9                                       | 92,1                    | Индия             | 26,6 | Шри-Ланка | 18,2 | Китай       | 12,8 | Кения              | 8,9  |
| Чай                         | 1,5                                       | 84,6                    | Малайзия          | 70,1 | Индонезия | 7,0  | Кот-д'Ивуар | 1,7  | Папуа-Новая Гвинея | 0,5  |
| Пальмовое масло             | 1,4                                       | 81,6                    | Аргентина         | 5,4  | Уругвай   | 2,5  | Бразилия    | 2,2  | Югославия          | 1,3  |
| Говядина                    | 1,3                                       | 16,7                    | Коста-Рика        | 16,7 | Гондурас  | 14,2 | Эквадор     | 13,8 | Колумбия           | 10,2 |
| Бананы                      | 1,2                                       | 86,7                    | Аргентина         | 5,7  | Турция    | 0,4  | Уругвай     | 0,1  | Югославия          | 0,1  |
| Пшеница                     | 1,2                                       | 6,9                     | Марокко           | 34,1 | Иордания  | 8,5  | Того        | 4,8  | Сенегал            | 3,0  |
| Фосфориты                   | 1,1                                       | 62,9                    |                   |      |           |      |             |      |                    |      |

Источники: World Bank, Commodity Trade and Price Trends (Washington, D.C.: World Bank, 1986), tabs. 7 and 8.

Хотя, как явствует из табл. 12.1, доля Третьего мира в мировой торговле осталась почти неизменной (около 18%), некоторые экспортеры из числа развивающихся стран процветали — НИС Азии (Южная Корея, Гонконг, Сингапур и Тайвань) и нефтедобывающие государства Персидского залива. Большинство же других стран находилось в состоянии стагнации или даже реального спада (в частности, страны Тропической Африки и частично Латинской Америки). В то время как доля четырех преуспевающих азиатских экспортеров промышленных изделий в мировой торговле более чем удвоилась, а в совокупном экспорте промышленных изделий Третьего мира возросла более чем в 2,5 раза — с 30,8% в 1965 г. до 82,8% в 1990 г. (см. табл. 12.2), доля остальных стран, исключая нефтедобывающие, неуклонно сокращалась, особенно в трудные 1980-е годы. В табл. 12.3 представлены некоторые индикаторы этих изменений в 1980-е и начале 1990-х гг. на основе сопоставления темпов роста физических объемов экспорта и импорта в различных регионах развивающегося мира и в развитых странах. Стоимостные показатели (в долларах США) роста экспорта развивающихся стран в 1983—1992 гг., которые существенно уступают (за исключением 1990 г.) динамике его физических объемов из-за снижения цен на их экспортную продукцию, даны в строке, следующей за этими показателями.

Для огромного большинства развивающихся стран с низким и средним доходом (более 120 государств) вывоз первичных товаров (продовольствия, продуктов питания, сырьевых материалов, минерального и энергетического сырья) все еще обеспечивает свыше трех четвертей их общей выручки от экспорта. В конце 1980-х годов, например, на долю первичных товаров приходилось более 90% экспорта стран Тропической Африки и 75% экспорта большинства стран с низким доходом в Азии и Латинской Америке. В табл. 12.4 дан перечень основных видов сырья, экспортируемого Третьим миром, и их главных экспортеров.

### Значение экспорта для различных развивающихся стран

Хотя сводные данные по объемам и темпам роста экспорта и импорта развивающихся стран относятся к важным характеристикам торговли этой группы государств, взятой в целом, агрегированная статистика скрывает различную значимость экспорта и импорта для экономического благосостояния отдельных стран группы. В табл. 12.5 представлена примерная картина относительной важности выручки от экспорта сырьевых товаров для развивающихся стран разного размера, расположенных в различных регионах мира. Для большей наглядности включены данные по трем ключевым развитым странам.

**ТАБЛИЦА 12.5. Отношение выручки от экспорта к валовому внутреннему продукту (ВВП), доля первичных товаров и промышленных изделий в экспорте некоторых развивающихся и развитых стран, 1990 г.**

|                   | Доля в экспорте                     |                  |                      |
|-------------------|-------------------------------------|------------------|----------------------|
|                   | Отношение выручки от экспорта к ВВП | Первичные товары | Промышленные изделия |
| Гонконг           | 48,6                                | 4                | 96                   |
| Того              | 43,2                                | 91               | 9                    |
| Саудовская Аравия | 38,4                                | 89               | 11                   |
| Венесуэла         | 35,7                                | 89               | 11                   |

|             | <i>Продолжение</i> |    |    |
|-------------|--------------------|----|----|
| Ямайка      | 34,0               | 42 | 58 |
| Южная Корея | 27,4               | 7  | 93 |
| Шри-Ланка   | 27,4               | 53 | 47 |
| Филиппины   | 19,8               | 38 | 62 |
| Кения       | 13,7               | 89 | 11 |
| Заир        | 13,2               | 93 | 7  |
| Мексика     | 11,2               | 56 | 44 |
| Бразилия    | 7,5                | 47 | 53 |
| Индия       | 7,0                | 27 | 73 |
| Франция     | 17,5               | 23 | 77 |
| Япония      | 9,7                | 2  | 98 |
| США         | 9,5                | 22 | 78 |

Источники: World Bank. *World Development Report, 1992: Development and Environment* (New York: Oxford University Press, 1992), annex tab.3, 14 and 16.

По данным таблицы видно, что национальный доход в больших странах типа Бразилии и Индии в принципе меньше зависит от внешней торговли, чем в малых, как это имеет место в Тропической Африке и Западной Азии. Однако национальный доход менее развитых стран как группы больше зависит от внешней торговли, чем высоко развитых. Это совершенно очевидно в случае с США и Японией, которые реализуют посредством экспорта 10% ВВП, тогда как большинство развивающихся — в среднем от 20 до 30 %.

Важнейший показатель торгового баланса Третьего мира — превышение или отставание экспорта от импорта — связан с товарной структурой торговли. Хотя в последней четверти века наблюдается быстрый рост экспорта промышленных изделий, этот прогресс достигнут в основном благодаря четырем экспортерам Восточной Азии (Южная Корея, Тайвань, Гонконг и Сингапур), которые, как видно из данных табл. 12.2, обеспечивают более двух третей совокупного промышленного экспорта Третьего мира. В остальных развивающихся странах первичная продукция, как и прежде, составляет основу экспорта. Две последние колонки табл. 12.5 показывают, что большинство менее развитых стран находятся в тяжелой зависимости от экспорта первичной продукции, тогда как развитые страны экспортируют прежде всего промышленные изделия.

Здесь ключ к разгадке того, почему экспорт большинства стран Третьего мира развит относительно слабо в сравнении с экспортом богатых государств. Разгадка связана с концепцией эластичности спроса. Большинство статистических исследований мировых потребностей в различных товарах показывает, что эластичность спроса по доходу на первичные продукты сравнительно низка — увеличение спроса на эти товары отстает от прироста национального дохода. Эластичность спроса по доходу на топливо, некоторые сырьевые материалы и промышленные изделия, напротив, относительно высока. Так, по оценкам, 1% прироста доходов в развитых странах обычно сопровождается увеличением импорта продовольствия на 0,6%, сельскохозяйственного сырья типа каучука и растительного масла — на 0,5%, нефтепродуктов и других видов топлива — на 2,4% и промышленных изделий — на 1,9%. Следовательно, с увеличением дохода богатых стран их спрос на продовольственное сырье, продовольственные товары и сырые материалы Третьего мира растет сравнительно медленно, а на промышленные изделия, в производстве которых эти страны доминируют, повышается очень быстро.

Наконец, ориентация, прежде всего в Африке, экспорта на сравнительно ограниченное число незерновых культур, таких, как какао, чай, сахар и кофе, делает его особенно



уязвимым к колебаниям рыночных цен. Около половины стран Третьего мира свыше 50% экспортной выручки получают от одного первичного товара типа кофе, какао или бананов. А выручка от экспорта примерно трех четвертей развивающихся стран на 60% и более формируется на основе максимум трех первичных товаров. Из-за больших колебаний цен на эти товары стратегия их развития весьма неопределенна. Именно по этой причине между экспортерами одних и тех же видов первичной продукции заключаются международные товарные соглашения, например, по кофе, какао и сахару.

## Условия торговли

Вопрос об изменении относительных уровней цен на различные товары подводит нас к другой важной проблеме. Величина выручки от экспорта зависит не только от объема реализованных за рубежом товаров, но и от цен на них. Если экспортные цены падают, то только для поддержания выручки на неизменном уровне приходится увеличивать объемы экспорта. То же и в отношении импорта: общий расход иностранной валюты зависит как от объема импорта, так и цен на импортные товары.

Очевидно, что если цены на экспортируемые страной товары снижаются относительно цен на импортируемые ею товары, то для сохранения объема импорта на уровне прежних лет ей придется вывозить больше товаров и более интенсивно использовать свои ограниченные производственные ресурсы. Иными словами, для страны, экспортные цены которой относительно импортных цен снижаются, реальные, или общественные, альтернативные затраты на единицу импорта повышаются.

У экономистов есть особое понятие для характеристики соотношения между ценой условной единицы экспорта и ценой условной единицы импорта. Это соотношение называется **условиями торговли товарами** и выражается как  $P_x/P_m$ , где  $P_x$  и  $P_m$  представляют соответственно индексы экспортных и импортных цен, рассчитанных к единому базисному году (например, 1975 г. = 100). Говорят, что условия торговли страны ухудшаются, если  $P_x/P_m$  уменьшается, т.е. экспортные цены относительно импортных цен снижаются, даже если и те и другие растут. В исторической ретроспективе цены первичных продуктов относительно цен промышленных изделий снижались. В результате условия торговли для развивающихся стран, не экспортирующих нефть, длительное время в среднем имели тенденцию к ухудшению при относительном их улучшении для развитых стран. Рис. 12.2 показывает продолжительное после 1977 г. ухудшение условий торговли развивающихся стран — неэкспортеров нефти. В 1980-е годы условия торговли этих стран фактически достигли самого низкого уровня за 25 лет, отражая резкое снижение цен на их экспортные товары относительно цен на импортные товары (как промышленные изделия, так и нефть). Поэтому для того чтобы импортировать те же объемы промышленных изделий и топлива, развивающиеся страны вынуждены экспортировать большие объемы своей первичной продукции (международный спрос на которую, как мы уже видели, сравнительно неэластичен по отношению к доходу). По одной из оценок, потери развивающихся стран от ухудшения условий торговли за прошедшее десятилетие составляли ежегодно более 2,5 млрд. долл. Поэтому торговый баланс Третьего мира в 1980-е годы неуклонно ухудшался, что привело к снижению положительного сальдо с 55,8 млрд. долл. в 1981 г. до 1,9 млрд. в 1991 г.

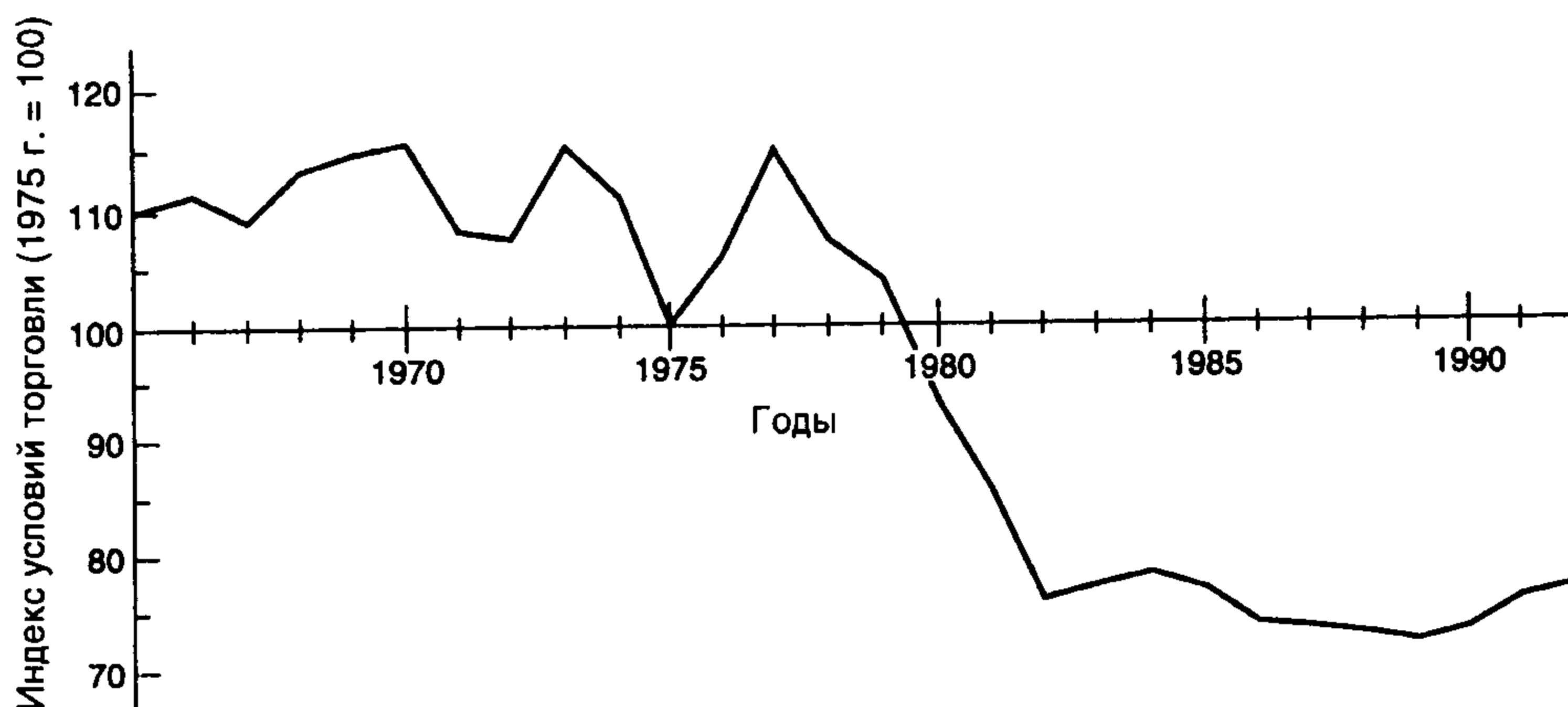


Рис. 12.2. Условия торговли развивающихся стран, не экспортирующих нефть, 1965—1992 гг. (1975 г.=100)

Источники: International Monetary Fund, *International Financial Statistics: Supplement on Trade Statistics* (Washington, D.C.; IMF, 1982), pp. 158—159; United Nations, *World Economic Survey, 1983* (New York: United Nations, 1983), tab. 2—3; International Monetary Fund, *World Economic Outlook, 1992* (Washington, D.C.: IMF, 1992), tab. A28.

Немало аргументов, выдвинутых в 1950-е и 1960-е гг. против наращивания экспорта первичной продукции, в поддержку диверсификации и промышленного облагораживания экспорта развивающихся стран основано на долговременной тенденции ухудшения условий торговли первичными не нефтяными товарами<sup>1</sup>. Прошлые тенденции цен на первичные товары не могут служить индикаторами того, какими они будут в будущем (при драматических взлетах и падениях мировых цен на продовольственное зерно, сырые материалы и другие первичные продукты в последние десятилетия), а международная экономическая уязвимость развивающихся стран не сводится лишь к неблагоприятной динамике условий торговли первичными товарами, поэтому важно понять общую теорию и практику международных экономических отношений. Сначала рассмотрим традиционную теорию международной торговли, а затем обратимся к некоторым альтернативным моделям, включая модель Север—Юг, структуралистскую модель и модель увеличения производства посредством торговли.

## Традиционная теория международной торговли

Сделки и обмен — основные компоненты деятельности человека во всем мире. Даже в наиболее глухих деревнях Африки люди регулярно встречаются на деревенском рынке, чтобы обменять товары, иногда на деньги, но чаще на другие товары на основе простой **бартерной сделки**. Сделка — это обмен одной вещи на другую (другие). В африканской деревне женщины обменивают такой продукт, как кассава, на одежду или простые украшения для глиняных горшков. Содержание всех сделок сводится к цене. Например, если 20 кассав обмениваются на метр коры хинного дерева, подразумеваемая цена (или условия торговли) этой коры 20 кассав. Если 20 кассав можно также обменять на один маленький глиняный горшок, из этого следует, что глиняный горшок и 1 метр кожаной ткани можно обменивать друг на друга. Система цен уже в процессе становления.

Почему люди торгуют? В сущности потому, что это выгодно. Различные люди обладают разными способностями и ресурсами и могут стремиться к неодинаковому по составу потреблению. Различия в предпочтениях, как и разница в предметном и финансовом обеспечении, открывают возможность выгодной торговли. Люди обычно считают выгодным продавать те вещи, количество которых превышает их потребности, в обмен на вещи, в которых они нуждаются больше. Поскольку один человек или семья даже при простейшем образе жизни практически не могут обеспечить все свои потребности, они находят выгодным заниматься деятельностью, к которой больше способны, и таким образом получать на основе своих природных способностей и ресурсного обеспечения **сравнительные преимущества**. В этом случае они могут обменивать производимый ими излишек на продукты, к производству которых другие люди относительно больше приспособлены. Феномен **специализации** возникает поэтому вместе с появлением сравнительных преимуществ, что до известной степени можно наблюдать даже в самых примитивных потребительских (натуральных) хозяйствах.

Те же принципы специализации и сравнительных преимуществ длительное время прикладывались экономистами к обмену товарами между отдельными странами. На вопрос о том, что определяет выбор товаров для торговли и почему одни страны производят продукцию, отличную от продукции других стран, экономисты со времен Адама Смита искали ответ в международных различиях в издержках производства и ценах. Страны, как и люди, специализируются в ограниченной сфере производственной деятельности, поскольку это им выгодно. Они специализируются на тех видах производства, которые могут обеспечить им наибольший выигрыш от специализации.

Но почему при международной торговле издержки разных стран не одинаковы? Почему, в частности, Германия может производить автомобили, фото- и электрооборудование с меньшими издержками, чем Кения, и обменивать эти свои товары на относительно более дешевые сельскохозяйственные продукты Кении (фрукты, овощи, кофе и чай)? И вновь ответ заключается в международных различиях структуры издержек и цен. Некоторые вещи (в основном промышленные товары) относительно дешевле могут производиться в Германии и с выгодой экспортироваться в страны, подобные Кении, другие вещи (сельскохозяйственные товары) могут производиться с относительно меньшими издержками в Кении и импортироваться Германией в обмен на ее промышленные изделия.

Концепция *относительных различий* в издержках и ценах — основа теории международной торговли. Это *принцип сравнительных преимуществ*, предполагающий, что страна специализируется на экспорте продукции, которая может быть произведена ею с наименьшими издержками. Германия может производить фотооборудование и автомобили, так же как фрукты и овощи, при *абсолютно* более низких затратах на единицу продукции, чем Кения, но поскольку различия в производственных затратах между странами больше по промышленным изделиям, чем по сельскохозяйственной продукции, Германии выгодно специализироваться в производстве промышленных изделий и обменивать их на кенийскую сельскохозяйственную продукцию. Таким образом, хотя Германия может иметь **абсолютные преимущества в издержках** производства обоих товаров, **сравнительными преимуществами в издержках** она обладает по промышленным изделиям. И наоборот, Кения может находиться в абсолютно неблагоприятном положении по сравнению с Германией в производстве промышленной и сельскохозяйственной продукции в том смысле, что ее абсолютные издержки на производство единицы и той и другой продукции выше немецких. Тем не менее она может извлекать выгоду из торговли, так как обладает сравнительными преимуществами в сельскохозяйственной специализации (или, иначе, вследствие того, что абсолютные невыгоды сельскохозяйственного производства меньше промышленного).

Именно этот феномен различий в сравнительных преимуществах обеспечивает возможность выгодной торговли даже для самых неравных торговых партнеров.

## **Обеспеченность факторами производства и международная специализация: неоклассическая модель**

Классическая теория сравнительных преимуществ свободной торговли — статичная модель, в основе которой только один переменный фактор (цена рабочей силы) и принцип полной специализации, — призвана продемонстрировать выгоды от торговли. Это модель свободной торговли XIX в., изначально связывавшаяся с Давидом Рикардо и Джоном Стюартом Миллем, в XX в. была модифицирована и усовершенствована двумя шведскими экономистами — Эли Хекшером и Бертилем Олином. Они учли влияние на международную специализацию различий в обеспеченности факторами производства (в основном землей, трудом и капиталом). Неоклассическая (или исходящая из изменяющихся пропорций) **теория обеспеченности факторами производства** Хекшера — Олина позволяет также аналитически описать воздействие экономического роста на параметры торговли, на структуру национальных экономик и дифференциацию поступлений и платежей по различным факторам производства.

В отличие от классической модели затрат на рабочую силу, которая объясняет торговлю фиксированной, но различной производительностью труда по различным товарам в разных странах, неоклассическая модель обеспеченности факторами производства абстрагируется от естественных различий в производительности труда, постулируя, что все страны имеют одинаковый доступ к технологиям производства всех товаров. Если бы внутренние цены производственных факторов были одинаковыми, то все страны использовали бы идентичные методы производства и соответственно имели бы одинаковое соотношение цен отечественной продукции и продуктивности производственных факторов. Основания для торговли возникают не из-за присущей странам разницы в производительности труда по различным товарам, а вследствие различий в предложении факторов производства. При данных различиях со стороны предложения относительные цены производственных факторов будут разными (т.е. затраты на рабочую силу будут относительно меньше в странах с обильными трудовыми ресурсами), а поэтому окажутся разными и соотношения внутренних товарных цен и комбинации производственных факторов. Страны с дешевой рабочей силой при производстве трудоемких товаров (т.е. первичной продукции) будут иметь преимущества в издержках и ценах над странами с относительно дорогой рабочей силой. Стало быть, им целесообразно сосредоточить усилия на производстве трудоемкой продукции и экспортировать ее излишек в обмен на импорт капиталоемких товаров.

И наоборот, у стран, хорошо обеспеченных капиталом, будут преимущества в издержках и ценах при производстве промышленных товаров, которые обычно требуют относительно больших затрат капитала в сравнении с трудом. Следовательно, эти страны могут извлекать выгоды из специализации на капиталоемких промышленных изделиях и их экспорте в обмен на импорт трудоемкой продукции из стран с обильными трудовыми ресурсами. В общем торговля служит механизмом капитализации обильных ресурсов страны посредством более интенсивного экспорта товаров, для производства которых требуется больше затрат этих ресурсов, и ослабления дефицита других факторов на основе импорта тех товаров, производство которых связано со значительными затратами недостающих ресурсов.

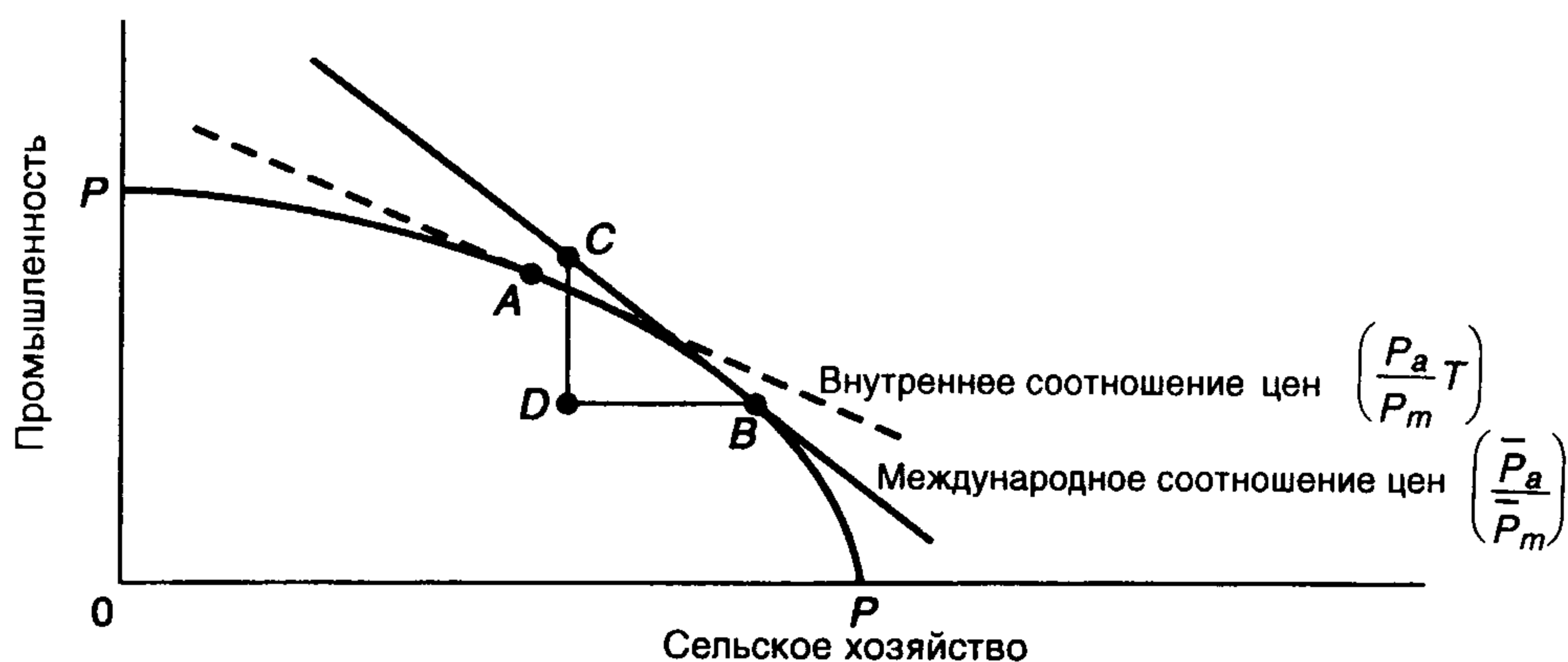
Подытоживая, отметим, что теория обеспеченности факторами производства базируется на двух исходных посылах:

1. Различная продукция требует разных соотношений производственных факторов. Например, сельскохозяйственное производство обычно нуждается в относительно больших затратах труда на единицу капитала, чем промышленное, которое требует больше машинного времени (капитала) на одного рабочего, чем первичные продукты. Пропорции, в которых фактически используются производственные факторы для выпуска различных товаров, зависят от их относительных цен. Но какими бы ни были факторные цены, модель факторной обеспеченности предполагает, что производство одних продуктов всегда относительно более капиталоемко, тогда как других — относительно более трудоемко. Эти различия относительных потребностей в факторах имеют место в Индии так же, как и в Соединенных Штатах: первичные продукты являются относительно более трудоемкими товарами в сравнении с промышленными товарами как в Индии, так и в Соединенных Штатах.
2. Страны различаются по обеспеченности факторами производства. Некоторые страны, подобно Соединенным Штатам, располагают значительным капиталом на одного рабочего и характеризуются как обладающие обильным капиталом. Другие, подобно Индии, Египту или Колумбии, имеют меньше капитала, но больше трудовых ресурсов и поэтому считаются странами, обладающими обильными трудовыми ресурсами. В общем, развитые страны относительно богаты капиталом (можно также добавить, что они хорошо обеспечены и квалифицированной рабочей силой), тогда как преобладающее большинство развивающихся стран относительно богаты трудовыми ресурсами.

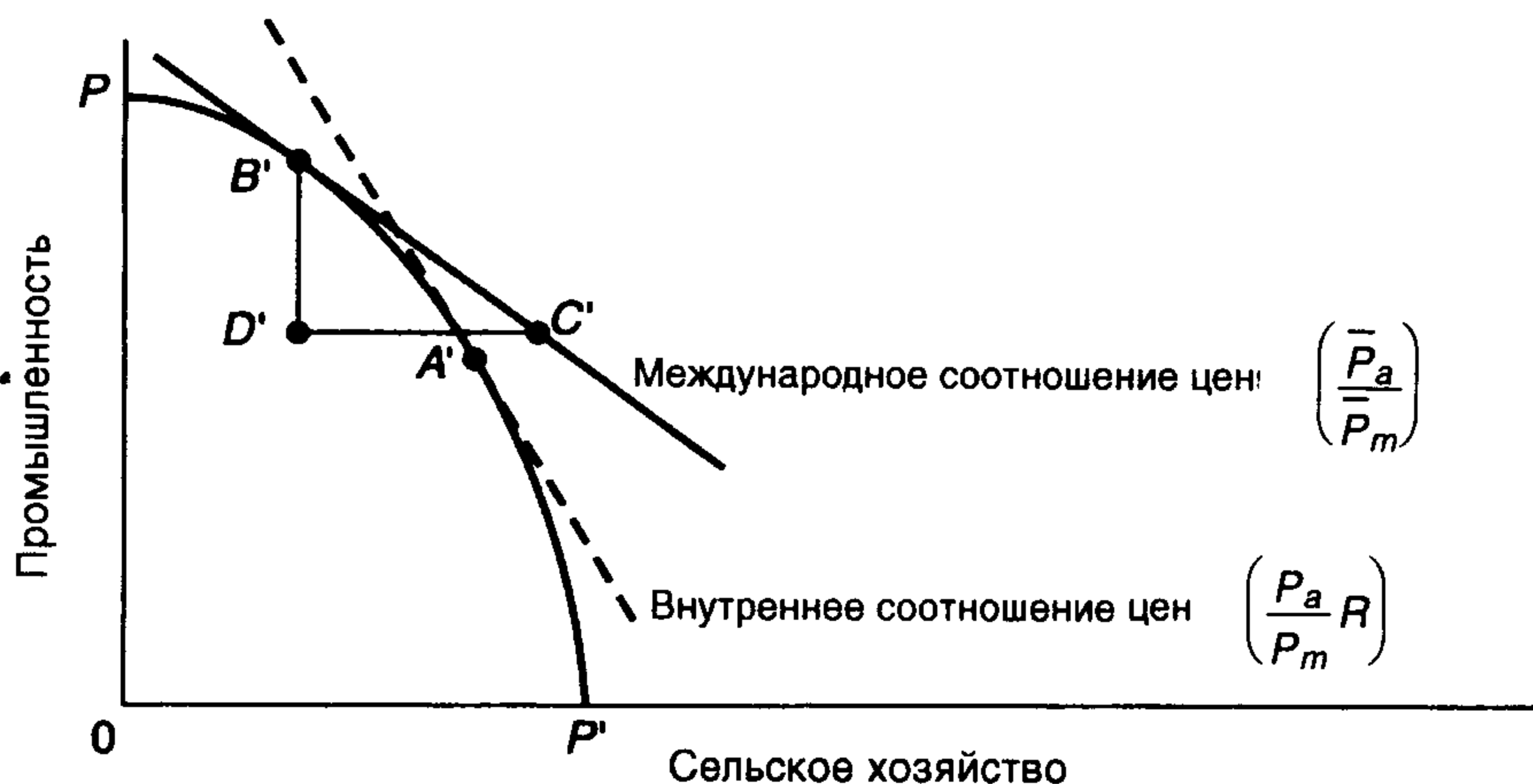
Теория факторной обеспеченности далее утверждает, что богатые капиталом страны, как правило, специализируются на производстве автомобилей, самолетов, сложных электронных средств коммуникации, компьютеров, технология которых связана с интенсивным использованием капитала. Они экспортируют некоторые из этих капиталоемких изделий в обмен на продукты, требующие интенсивного использования труда и земли, такие, как продовольствие, растительное и минеральное сырье, которые могут дешевле производиться странами, относительно хорошо обеспеченными земельными и трудовыми ресурсами.

Эта теория, доминировавшая в ранней литературе по торговле и развитию, подталкивала страны Третьего мира сконцентрировать усилия на экспорте первичных продуктов, требующих интенсивного использования трудовых и земельных ресурсов. Утверждалось, что торговый обмен этих первичных продуктов на промышленные товары, для производства которых теоретически более благоприятными условиями располагали развитые страны, помог бы государствам Третьего мира реализовать огромные потенциальные выгоды свободной торговли с более богатыми странами. Доктрина свободной торговли отвечала также политическим интересам колониальных держав, нуждавшихся в сырье для подпитки своей промышленной экспансии и рынках сбыта для своих промышленных товаров.

Механизм, с помощью которого выгоды от торговли, по теории факторной обеспеченности, распространяются через национальные границы, аналогичен тому, который содержится в классической теории стоимости рабочей силы. Однако теория факторной обеспеченности в силу возможности разной комбинации факторов производства для различных товаров предполагает, что сначала страны находятся в какой-то точке на кривой, от которой начинается рост издержек при расширении производства, объемы которого определяются состоянием внутреннего спроса. Например, рассмотрим две типичные страны при двухтоварной модели.



а) Страны Третьего мира (при отсутствии торговли — производство и потребление в точке  $A$ ; при наличии торговли — производство в точке  $B$ , потребление — в точке  $C$ ; экспорт =  $BD$ , импорт =  $DC$ )



б) Остальной мир (при отсутствии торговли — производство и потребление в точке  $A'$ ; при наличии торговли — производство в точке  $B'$ , потребление — в точке  $C'$ ; экспорт =  $B'D'$ , импорт =  $D'C'$ )

Рис. 12.3. Торговля при меняющихся пропорциях и различной обеспеченности факторами производства

Допустим, эти страны представляют "Третий мир", взаимодействующий с "Остальным миром", а товары — сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Рис. 12.3 показывает теоретические выгоды свободной торговли продукцией (не поступающей во внутренний товарооборот) Третьего мира. Границы этих возможных выгод для Третьего мира обозначены на рис. 12.3а, а для Остального мира — на рис. 12.3.б. Точка  $A$  на границе возможностей производства Третьего мира  $P-P$  рис. 12.3а иллюстрирует это положение. При полной занятости всех ресурсов и совершенной конкуренции Третий мир будет производить и потреблять в точке  $A$ , где соотношение относительных цен  $P_a/P_m$  показано наклоном пунктирной линии<sup>2</sup>  $(P_a/P_m)T$ . Аналогично Остальной мир может производить и

потреблять в точке  $A'$  на рис. 12.3.6 при соотношении внутренних цен  $(P_a/P_m)R$ , которое отличается (сельскохозяйственная продукция обходится относительно дороже или, наоборот, промышленные товары — относительно дешевле) от имеющего место в Третьем мире. Заметим, что при закрытой экономике обе страны будут производить оба товара. Однако Третий мир как более бедный будет производить относительно больше продовольствия при в целом меньших объемах производства.

Относительные различия в издержках производства и ценах в точках  $A$  и  $A'$  (т.е. их разные наклоны) создают новые возможности для выгодной торговли. Как в классической модели стоимости рабочей силы, соотношение цен при свободной международной торговле  $\bar{P}_a / \bar{P}_m$  установится где-то между  $(P_a/P_m)T$  и  $(P_a/P_m)R$ , показывающими соотношение внутренних цен в Третьем и Остальном мире соответственно. Линии  $\bar{P}_a / \bar{P}_m$  на обоих графиках рис. 12.3 обозначают общее соотношение мировых цен. Этот крутой наклон  $\bar{P}_a / \bar{P}_m$  для Третьего мира означает, что он может получить больше промышленных изделий за единицу сельскохозяйственной продукции, чем при отсутствии торговли; т.е. мировые цены сельскохозяйственной продукции, выраженные в промышленных изделиях, более благоприятны для Третьего мира, чем соотношение его внутренних цен. Результатом этого станут перераспределение ресурсов от дорогого капиталоемкого обрабатывающего сектора и специализация на более трудоемком сельскохозяйственном производстве. В предположении о наличии совершенной конкуренции Третий мир будет производить в точке  $B$  на границе своих производственных возможностей, где относительные издержки производства как раз равны относительным мировым ценам. Тогда он может осуществлять торговлю на отрезке линии  $\bar{P}_a / \bar{P}_m$ , характеризующем преобладающие мировые цены, экспортируя сельскохозяйственную продукцию  $BD$  в обмен на импорт промышленных товаров  $DC$ , и достигнуть конечной точки потребления  $C$  с более значительным количеством обоих товаров, чем перед началом торговли. Для иллюстрации этого числовым примером предположим, что цены при свободной международной торговле  $\bar{P}_a / \bar{P}_m$  соотносятся как 2:1. Иначе говоря, единица сельскохозяйственной продукции продается по цене, вдвое превышающей цену единицы промышленной продукции, т.е. за каждую единицу сельскохозяйственной продукции, экспортируемой в Остальной мир Третьим миром, он может импортировать две единицы промышленной продукции. Наклон линии мировых цен графически изображает это соотношение в торговле (условия торговли). Если Третий мир экспортирует, скажем, 30 единиц сельскохозяйственной продукции  $BD$ , он получит в обмен 60 единиц промышленной продукции  $DC$ .

Аналогично для Остального мира новое соотношение мировых цен означает больше сельскохозяйственной продукции в обмен на промышленные товары, чем при внутренних ценах. Графически соотношение мировых цен имеет меньший наклон, чем соотношение внутренних цен Остального мира (см. рис. 12.3.6). Остальной мир поэтому перераспределит свои обильные ресурсы капитала так, чтобы производить больше промышленных товаров и меньше сельскохозяйственных, как в точке  $B'$ , где относительные внутренние издержки производства как раз равны относительным мировым ценам. Он может поэтому осуществлять торговый обмен этих промышленных товаров  $B'D'$  ( $=DC$ ) на сельскохозяйственные продукты Третьего мира  $D'C'$  ( $=BD$ ). По той же причине Остальной мир также может выйти за рамки своих границ производства и увеличить потребление до точки  $C'$

на рис. 12.3.б. Торговля сбалансирована — для обоих регионов стоимость экспорта равна стоимости импорта. Более того, как показывает сопоставление на рис. 12.3 точек  $S$  и  $S'$  свободной торговли и точек  $A$  и  $A'$ , означающих отсутствие торговли, потребление обоих товаров в обоих регионах *возросло*.

Главные выводы неоклассической модели свободной торговли заключаются в том, что торговля обеспечивает всем странам выгоды и мировое производство растет. Но кроме этих двух основных из нее вытекает ряд других выводов. Во-первых, в связи с ростом альтернативных издержек производства, который сопутствует перераспределению ресурсов между товарами с различными потребностями в факторах производства, полная специализация не осуществима, как в простой модели сравнительных преимуществ. Страны в тенденции специализируются на продуктах, при производстве которых интенсивно используются их обильные ресурсы. Они компенсируют свои дефицитные ресурсы, импортируя продукты, производство которых требует особенно интенсивного использования этих дефицитных ресурсов. Но рост внутренних издержек, а тем самым и цен, выше мирового уровня препятствует осуществлению полной специализации.

Во-вторых, при данных идентичных технологиях производства во всем мире выравнивание соотношения внутренних цен продукта с соотношением цен при свободной международной торговле в тенденции уравнивает факторные цены в торгующих странах. Например, ставки заработной платы в Третьем мире, располагающем обильными трудовыми ресурсами, возрастут в результате более полного использования этих ресурсов в производстве дополнительной сельскохозяйственной продукции. А цена дефицитного капитала снизится из-за уменьшения капиталоемкого производства промышленных товаров. В Остальном мире цена его обильного капитала будет расти относительно цены дефицитных трудовых ресурсов, поскольку производство капиталоемких промышленных товаров возрастет, а спрос на отечественную трудоемкую продукцию сельского хозяйства уменьшится.

Неоклассическая теория факторной обеспеченности прогнозирует постепенное выравнивание темпов роста реальной заработной платы и издержек капитала<sup>3</sup>. Это также относится к ее большим минусам, так как мы знаем, что в реальном мире происходит как раз противоположное: международное неравенство доходов с каждым годом растет. Далее мы увидим, как ограничительные и нереалистические постулаты традиционной теории свободной торговли подчас ведут к ложным выводам относительно структуры мировой торговли и распределения обеспечиваемых ею выгод.

В-третьих, применительно к внутристрановым процессам теория факторной обеспеченности утверждает, что экономическая отдача для обладателей обильных ресурсов будет увеличиваться в сравнении с обладателями дефицитных ресурсов, поскольку обильные ресурсы используются более интенсивно; для стран Третьего мира это в общем означает увеличение доли национального дохода, идущего на оплату труда. В отсутствие торговли эта доля труда может быть меньше. Таким образом торговля в тенденции способствует достижению большего равенства в распределении внутреннего дохода.

Наконец, создавая возможности для выхода стран за пределы своих производственных возможностей и получения капиталов, равно как и потребительских товаров, из других частей мира, торговля призвана стимулировать экономический рост. Она также позволяет стране получать недоступные из-за внутренней дороговизны сырые материалы и другие товары (так же, как и знания, идеи, новые технологии и т.п.), которыми она относительно меньше обеспечена, по более низким ценам мирового рынка. Так могут создаваться условия для имеющего более широкую базу самоподдерживающегося роста отечественной промышленности.



## Теория торговли и развитие: традиционные аргументы

Теперь можно дать теоретическое резюме в ответ на пять вопросов о торговле и развитии, возникших при рассмотрении неоклассической модели свободной торговли.

1. Торговля — важный стимулятор экономического роста. Она расширяет потребительские возможности страны, способствует росту мирового производства и обеспечивает доступ к дефицитным ресурсам, без которых бедные страны не могут развиваться.
2. Торговля в тенденции способствует сближению международных и внутренних стандартов, выравнивая цены факторов производства, повышая реальные доходы торгующих стран и увеличивая эффективность использования национальных и мировых ресурсов (в частности, относительно повышая оплату труда в странах с обильными трудовыми ресурсами и снижая ее в странах с ограниченными ресурсами рабочей силы).
3. Торговля содействует развитию стран, стимулируя и вознаграждая те секторы экономики, в которых отдельные страны обладают сравнительными преимуществами, через повышение эффективности трудовых ресурсов и лучшее обеспечение факторами производства.
4. В мире свободной торговли мировые цены и издержки производства определяют оптимальные объемы торговли страны, максимизирующие ее национальное благосостояние. Страны должны следовать диктату сравнительных преимуществ и не вмешиваться в спонтанные рыночные процессы.
5. Наконец, чтобы стимулировать рост и развитие, страна должна следовать ориентированной вовне политике. Во всех случаях самообеспечение, основанное на частичной или полной изоляции, оказывается экономически менее выгодным, чем участие в мировой системе свободной торговли.

## Критика традиционной теории свободной торговли в свете опыта Третьего мира

Выводы традиционной теории международной торговли основываются на ряде явных и подразумеваемых допущений, которые во многих отношениях противоречат реалиям современных международных экономических отношений. Поэтому эта теория зачастую ведет к умозаключениям, далеким от результатов исторического и нынешнего опыта многих развивающихся стран в сфере торговли. Подобное утверждение — не отрицание потенциальных выгод мира свободной торговли, но, скорее, признание того, что свободная торговля существует главным образом в диаграммах и моделях экономистов, в то время как реальная жизнь определяется политикой разного рода национального протекционизма и поддержания неконкурентных цен на мировом рынке.

Каковы главные ключевые послышки традиционной теории торговли, исходящей из факторной обеспеченности, и как эти послышки опровергаются реальной жизнью? Что следует учитывать при определении торговых и финансовых перспектив развивающихся стран для более реалистической оценки действительного механизма международных экономических и политических отношений?

Шесть основных положений неоклассической модели нуждаются в тщательном анализе:

1. Производственные ресурсы всех стран фиксированы количественно и неизменны по качеству. Они полностью используются, и отсутствует международная мобильность производственных факторов.

2. Технологии производства фиксированы (классическая модель) или сходны, и к ним имеют свободный доступ все страны (модель факторной обеспеченности). Более того, распространение этих технологий работает на благо всех. Потребительские склонности также фиксированы и не зависят от влияния производителей (налицо верховенство международного потребителя).
3. Внутри стран производственные факторы совершенно свободно перемещаются между различными видами производственной деятельности, а экономика в целом характеризуется совершенной конкуренцией. Нет никаких рисков и неопределенностей.
4. Национальное правительство не может воздействовать на характер международных экономических отношений; торговля осуществляется между множеством атомизированных и анонимных производителей, стремящихся к минимизации издержек и максимизации прибыли. Мировые цены поэтому определяются силами предложения и спроса.
5. Торговля каждой страны всегда сбалансирована, и все экономики способны адаптироваться с минимальными потерями к изменению мировых цен.
6. Выгоды от торговли, достающиеся любой стране, используются во благо ее жителей.

Теперь можно критически взглянуть на каждое из этих положений в свете нынешнего положения стран Третьего мира в международной экономической системе. Некоторые из этих критических соображений служат основой для других, ненеоклассических теорий торговли и развития, включая модель увеличения производства посредством торговли, структуралистскую модель и модель Север — Юг.

### **Фиксированные ресурсы, полная занятость и отсутствие международной мобильности капитала и квалифицированного труда**

#### *Торговля и рост ресурсов: модели неравной торговли Север — Юг*

Исходная посылка о статичной природе международного обмена — что ресурсы фиксированы, полностью используются и что в международном плане они не мобильны при идентичности функций производства одних и тех же продуктов — центральное звено всей традиционной теории торговли и финансов. В действительности мировая экономика характеризуется быстрыми изменениями, и факторы производства не фиксированы ни по количеству, ни по качеству. Не только накопление капитала и развитие человеческих ресурсов осуществляются непрерывно, но и торговля всегда была и будет одним из главных факторов *неравномерного роста* производственных ресурсов в различных странах. Это особенно верно в отношении ресурсов, наиболее важных для роста и развития, таких, как физический капитал, навыки предпринимательства, научный потенциал, способность к разработке и развитию технологий и повышение профессионально-квалификационного уровня рабочей силы.

Следовательно, относительная обеспеченность факторами производства и сравнительные издержки не задаются раз и навсегда, а находятся в состоянии непрерывных изменений. К тому же эти изменения не столько определяют природу и характер международной специализации, сколько складываются под ее влиянием. Применительно к неравноправной торговле между богатыми и бедными странами это означает, что изначальное состоя-

ние неравенства в обеспеченности ресурсами в тенденции будет усиливаться и обостряться самой торговлей сверх масштабов, которые могут быть объяснены различиями в ресурсной обеспеченности. Если богатые страны (*Север*), исторически относительно лучше обеспеченные жизненно важными ресурсами капитала, навыками предпринимательства и квалифицированной рабочей силой, сохраняют специализацию на продуктах и процессах, интенсивно использующих эти ресурсы, то будут воспроизводиться условия и экономические стимулы для их дальнейшего роста. Напротив, страны Третьего мира (*Юг*) с обильным предложением неквалифицированной рабочей силы специализируются на продуктах, интенсивно использующих неквалифицированный труд, перспективы спроса и условия торговли которыми очень неблагоприятны. Поэтому зачастую эти страны оказываются в состоянии стагнации, которая закрепляет их сравнительные преимущества в неквалифицированной и непродуктивной экономической деятельности. Это в свою очередь блокирует необходимый рост местного капитала, предпринимательства и профессионально-квалификационного уровня. Эффективность статичности оборачивается неэффективностью динамики и приводит в действие кумулятивный процесс, при котором торговля усугубляет и без того неравные торговые отношения, распределяет выгоды главным образом в пользу тех, кто уже "имеет" и увековечивает характерную для Третьего мира неразвитость материальных и человеческих ресурсов. Как подчеркивает один известный ученый Третьего мира, "технологический разрыв между развивающимися и развитыми странами за редким исключением растет. Неоклассическая теория международной торговли, постулируя одинаковые производственные функции для различных продуктов в разных странах, эту проблему игнорирует"<sup>4</sup>.

Поэтому в последние годы некоторые экономисты противопоставили статической неоклассической модели альтернативные динамические модели торговли и роста, которые акцентируют внимание на процессе накопления факторов и неравномерном развитии по ранее рассмотренным направлениям. Предложенные ими модели торговли Север — Юг сфокусированы фактически на торговых отношениях между богатыми и бедными странами, тогда как традиционную модель предлагалось применять ко всем странам. Типичная модель Север — Юг показывает, например, что изначально высокая обеспеченность индустриального Севера капиталом делает выгодным промышленное производство и повышает норму прибыли. Это вкупе с укреплением монопольной силы создает стимулы для более динамичного роста Севера (в соответствии с ранее рассмотренными моделями Харрода — Домара и обеспеченности факторами производства). В результате быстро растущий Север увеличивает свои конкурентные преимущества перед медленно растущим Югом. Если мы затем примем во внимание различную эластичность спроса по доходу (более высокую на "инвестиционные товары" Севера, чем "потребительские товары" Юга) и мобильность капитала (в форме утечки капитала с Юга на Север в 1980-е годы), оснований для пессимизма относительно торговли Третьего мира станет еще больше<sup>5</sup>.

Ни одна страна не хочет оказаться в положении специализирующейся на операциях, которые выполняются неквалифицированной рабочей силой, тем самым позволяя иностранцам пожинать плоды высокой квалификации, технологии и капитала. Следуя требованиям теории обеспеченности ресурсами, развивающиеся страны могут законсервировать у себя экономические структуры, которые усиливают их относительно бедную ресурсную обеспеченность и неблагоприятны для реализации надежды на долговременное развитие. Некоторые страны, такие, как четыре "азиатских тигра" (Тайвань, Южная Корея, Сингапур и Гонконг), благодаря целенаправленным усилиям успешно трансформировали свои экономики от неквалифицированного к квалифицированному труду и капиталоемкому производству. Однако для огромного большинства бедных стран возможность того, что торговля сама по себе будет стимулировать подобные изменения экономической структуры, гораздо более ограничена.

Другой интересный пример нового постнеоклассического жанра моделей международной торговли содержится в работе Майкла И. Портера "Competitive Advantage of Nations" ("Конкурентные преимущества стран")<sup>6</sup>. Фундаментальный отход Портера от общепринятой неоклассической теории факторной обеспеченности заключается в постулировании *качественных* различий между базисными и продвинутыми факторами производства. Он утверждает, что стандартная теория торговли применима только к базисным факторам типа неразвитых физических ресурсов и неквалифицированного труда. Для продвинутых же факторов, которые более специализированы и включают квалифицированных специалистов редких профессий, а также исследовательские центры, такие, как государственные и частные институты, крупные университеты и ведущие промышленные ассоциации, стандартная теория не подходит. Портер заключает, что

центральная задача развивающихся стран — избегать прямолинейных решений, связанных с наличными преимуществами в факторной обеспеченности..., когда природные ресурсы, дешевый труд, месторасположение и другие базисные факторные преимущества обеспечивают хрупкую, часто скоротечную возможность экспорта..., которая уязвима перед обменным курсом и изменениями в факторных издержках. К тому же многие из этих преимуществ не увеличиваются, когда уменьшается ресурсоемкость и усложняется структура спроса продвинутых экономик. Важнейшим приоритетом, по-видимому, является создание продвинутых факторов<sup>7</sup>.

### ***Безработица, недоиспользование ресурсов и теория увеличения производства посредством торговли***

Положение традиционных моделей торговли относительно полной занятости, как и стандартная модель равновесия микроэкономической теории в условиях совершенной конкуренции, противоречит реалиям безработицы и неполной занятости в развивающихся странах. Из признания факта масштабной безработицы в Третьем мире можно сделать два вывода. Во-первых, при недоиспользовании человеческих ресурсов имеется возможность наращивать производственные мощности и ВВП с малыми издержками или совсем без них, производя на экспорт такие продукты, на которые нет внутреннего спроса. Этот феномен известен как **теория увеличения производства посредством международной торговли** (vent-for-surplus theory of international trade). Впервые сформулированная Адамом Смитом, позднее применительно к развивающимся странам она была рассмотрена бирманским экономистом Хла Минтом (Hla Myint).

В соответствии с этой теорией открытие мировых рынков для отдаленных аграрных обществ создает возможность не перераспределять уже полностью задействованные ресурсы, как в традиционной модели, а включить в оборот прежде *неиспользовавшиеся* земли и трудовые ресурсы, чтобы производить больше для поставок на внешние рынки. Колониальная система плантаций, как и коммерциализация мелких крестьянских хозяйств потребительского типа, оказались возможными, согласно этой точке зрения, благодаря наличию незанятых и не полностью занятых человеческих ресурсов. В рамках нашего анализа производственных возможностей искомый прирост производства может быть представлен сдвигом в производстве от точки *V* к точке *B* на рис. 12.4 при торговле, увеличивающей конечное внутреннее потребление от *V* до *C*.

Мы видим, что до начала торговли ресурсы этой закрытой экономики Третьего мира во многом недоиспользовались. Производство осуществлялось в точке *V*, т.е. в пределах границ

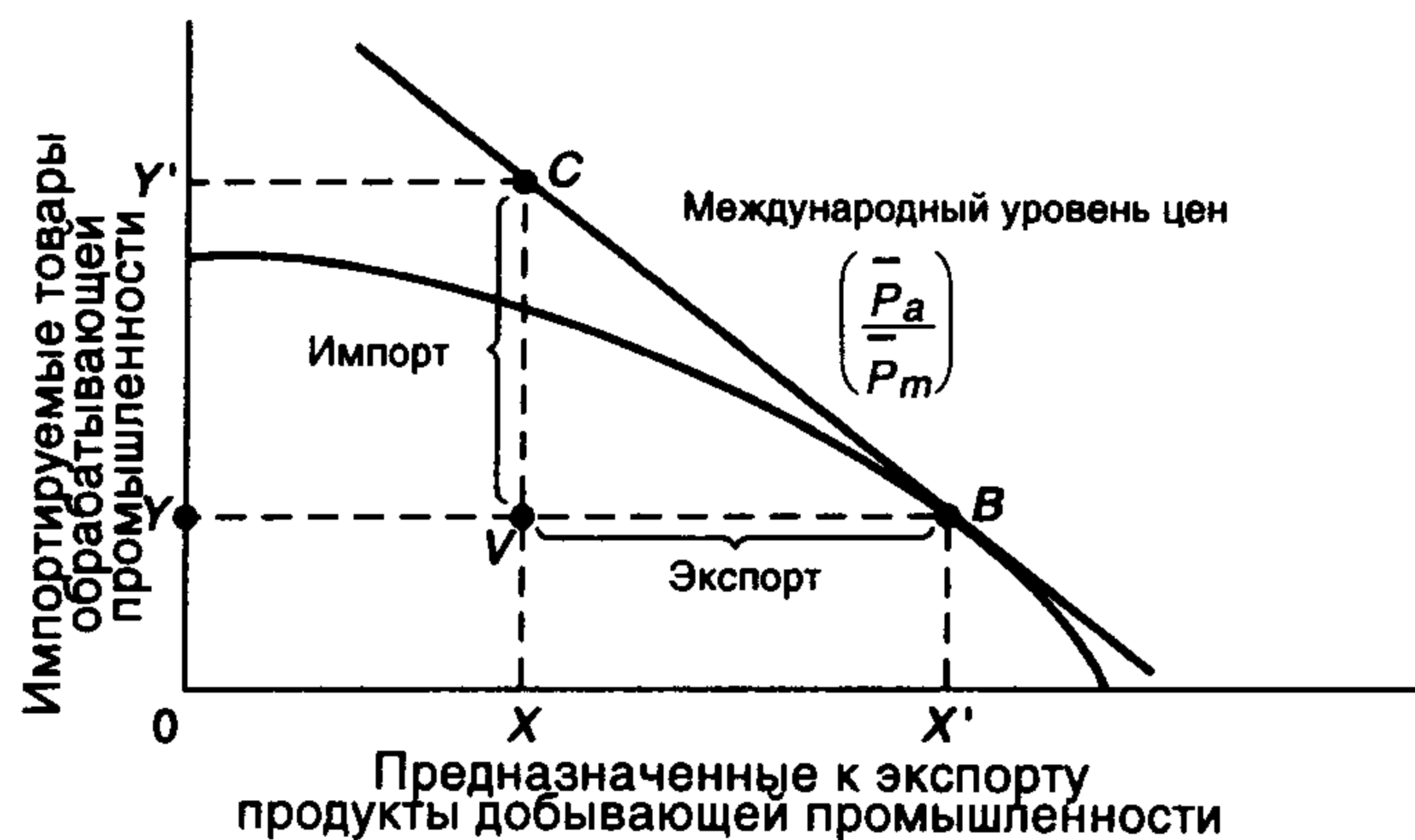


Рис. 12.4. Теория увеличения производства в развивающихся странах посредством международной торговли

первичные продукты могут теперь экспортироваться в обмен на промышленные товары  $Y-Y'$  (равные  $VC$ ). Конечное потребление достигает точки  $C$  при том же потреблении первичных продуктов ( $X$ ), но уже при большем количестве промышленных товаров  $Y-Y'$ , получаемых на основе импорта.

Модель увеличения производства посредством торговли дает более реалистичный аналитический сценарий исторического опыта торговли многих менее развитых стран, чем классическая и неоклассическая модели. Однако в краткосрочном плане выгоду из этого процесса извлекли скорее колониалисты и предприниматели-эмигранты, нежели жители развивающихся стран. В долгосрочном же плане чрезмерная ориентация менее развитых экономик на экспорт первичных продуктов нередко оборачивалась созданием экспортных "анклавов", препятствующих необходимой структурной перестройке в направлении более диверсифицированной и самообеспеченной экономики.

Второй вывод, который можно сделать из признания массовой безработицы в Третьем мире, заключается в том, что основной путь к созданию значительных возможностей для увеличения рабочих мест лежит через защиту местного производства (как промышленного, так и сельскохозяйственного) от конкуренции иностранных товаров с низкими издержками. Эта защита осуществляется возведением различных торговых барьеров в виде тарифов или квот. Все за и против такой торговой политики мы обсудим в гл. 14, здесь же остановимся на тех развивающихся странах, которые, выбирая в качестве приоритета создание рабочих мест, могут в обозримой перспективе приступить к проведению протекционистской политики, нацеленной на создание сельской и городской промышленности, чтобы абсорбировать излишек рабочей силы.

### **Международная мобильность факторов и транснациональные корпорации**

Третий компонент основного первого постулата традиционной теории торговли — отсутствие международной мобильности факторов производства — после утверждения о совершенной конкуренции представляет самую нереалистичскую посылку классической и неоклассической теории торговли. Капитал и квалифицированный труд всегда перемещались между странами. Феномен роста западных стран в XIX в. во многом можно объяс-

производственных возможностей, а первичные продукты  $OX$  и промышленные товары  $OY$  производились и потреблялись. Открытие страны внешним рынкам (возможно, в результате колонизации) создает экономический стимул для использования этих свободных ресурсов (главным образом незанятой земли и труда) и увеличения производства первичных продуктов на экспорт от  $OX$  до  $OX'$  в точке  $B$ , находящейся на границе производственных возможностей. При данном соотношении мировых цен  $(\bar{P}_a / \bar{P}_m)$ ,  $X-X'$  (равном  $VB$ )

нить как результат международных перемещений капитала. Быть может, наиболее важным в развитии международных экономических отношений последних двух десятилетий является поразительный рост силы и влияния гигантских транснациональных корпораций. Эти международные переносчики капитала, технологий и квалифицированного труда с их разветвленными по Третьему миру производственными операциями существенно ослабляют позиции простой теории международной торговли, особенно в части распределения обеспечиваемых ею выгод. Такие компании, как ИБМ, “Форд”, “Экссон”, “Филипс”, “Хитачи”, “Бритиш Петролеум”, “Рено”, “Фольксваген” и “Кока-Кола”, настолько интернационализировали свою производственную деятельность, что выявить распределение выгод международного производства между иностранными и местными гражданами необычайно трудно. Мы вернемся к этой важной проблеме в гл. 15, где рассмотрены все за и против частных иностранных инвестиций.

А пока ограничимся констатацией того, что международные перемещения огромных масс капитала и квалифицированного труда играют важную роль в международных экономических отношениях. Не учитывать их и оказываемое ими воздействие на экономику развивающихся стран, как это делается в классической теории торговли и теории факторной обеспеченности, значит игнорировать реалии современной мировой экономики. Между тем один из парадоксов 1980-х годов состоит в том, что бегство капитала из крупных развивающихся стран в и без того богатые капиталом развитые страны превысило 250 млрд. долл. Второй парадокс в том, что тогда же из-за экономической стагнации и ограниченных финансовых возможностей произошел значительный переток с Юга на Север квалифицированных специалистов (тех самых ресурсов, которые пользуются наибольшим спросом в бедных странах — вспомните концепцию продвинутых факторов Портера). Как отмечалось в предыдущих главах, эта утечка мозгов оказала в 1980-е годы губительное влияние на экономику многих стран Африки.

## Освоенные, свободные для доступа технологии и суверенитет потребителя

Быстрому росту и международной экспансии капитала, максимизирующему доходы его владельцев, сопутствуют стремительные технологические изменения (в основном на Западе), оказывающие глубокое влияние на международные торговые отношения. Одним из наиболее ярких примеров воздействия технологических изменений в развитых странах на доходы Третьего мира от экспорта может служить создание синтетических заменителей многих традиционных первичных продуктов. В течение последних десятилетий в огромной мере возросло производство синтетических заменителей таких разных натуральных продуктов, как каучук, шерсть, хлопок, сизаль, джут, различные виды кожи. Доля Третьего мира на рынке этих товаров заметно сократилась. Так, в 1950—1980 гг. доля натурального каучука упала с 62 до 28%, а доля хлопка в общем потреблении волокна сократилась с 41 до 29%. Синтетические заменители наряду с низкой эластичностью спроса на первичные продукты по доходу и цене, а также ростом аграрного протекционизма на рынках развитых стран могут при не критическом отношении к теории сравнительных преимуществ принести развивающимся странам многие неприятности и потери.

Утверждение об односторонних для всего мира потребительских склонностях и предпочтениях предписывает разрозненным ориентированным на рынок производителям, что нужно производить, — это еще одна фикция теории торговли. В результате деятельности транснациональных корпораций, нередко осуществляемой при поддержке правительств стран их базирования, во все уголки мира проникают не только капитал и производст-

венные технологии, но и характер потребления (потребительские предпочтения и склонности), который во многом формируется и закрепляется рекламой могущественных финансовых гигантов, господствующих на местных рынках. Формируя спрос на господствующие на рынке импортные товары, международные компании тем самым создают условия и для расширения своего присутствия. Так, по имеющимся оценкам, более 90% рекламы во многих развивающихся странах финансируется иностранными фирмами, осуществляющими продажи на местных рынках. Как отмечалось выше, современный потребитель редко обладает каким-либо суверенитетом, не говоря уже о его возможности воздействовать на объем и ассортимент производства ведущих корпораций.

### **Внутренняя мобильность факторов производства и совершенная конкуренция: критика структуралистов, феномен растущих доходов, несовершенная конкуренция и контролируемые рынки**

Традиционная теория торговли предполагает безусловную способность стран приспособить свои экономические структуры к изменениям мировых цен и рынков. Движение в границах производственных возможностей, включающее перераспределение ресурсов между различными отраслями, можно легко изобразить на бумаге, но, как видно из доводов структуралистов, такое перераспределение чрезвычайно трудно осуществить практически. Это особенно верно в отношении стран Третьего мира, производственные структуры которых зачастую очень инерционны и перемещение факторов весьма ограничено. Наиболее очевидным примером этого являются плантации и мелкое коммерциализированное крестьянское хозяйство. В экономиках, которые оказались в тяжелой зависимости от экспорта нескольких первичных продуктов, вся экономическая и социальная инфраструктура (автомобильные и железные дороги, связь, расположение источников энергоснабжения, кредитные и торговые организации и т.п.) приспособлена к тому, чтобы облегчить перемещение товаров от мест их производства к портам и складам для доставки на внешние рынки. Материализовавшиеся в этой экономической и социальной инфраструктуре значительные вложения капитала не могут быть изъяты и переориентированы на развитие обрабатывающей промышленности, размещаемой в каких-то других районах Третьего мира. Таким образом, чем страны больше зависят от экспорта нескольких первичных продуктов, тем менее гибки их экономические структуры и тем более эти страны уязвимы перед непредсказуемостью международных рынков. Чтобы преобразовать слаборазвитую экономику из производящей в основном первичные продукты, ориентированные на экспорт, в более диверсифицированную многоотраслевую структуру, требуется значительное время.

В более общем плане структуралисты отмечают, что все виды структурной инерционности, обусловленной политическими и институциональными причинами, включая неэластичность предложения продукта, нехватку продукции промежуточного спроса, фрагментированность денежного рынка, ограниченность иностранной валюты, лицензирование и государственный контроль импорта, неразвитость транспортной и распределительной сети, а также дефицит управленческих и квалифицированных кадров, не позволяют развивающимся странам быстро и эффективно, как в неоклассической модели торговли, реагировать на сигналы, подаваемые изменением мировых цен<sup>8</sup>.

Таким образом, внутренние процессы перераспределения ресурсов, которые необходимы для капитализации при изменении международных экономических условий, стал-

квиваются со значительно большими трудностями в менее диверсифицированных экономиках Третьего мира, чем в торгующих с ними богатых странах Севера. И выглядит курьезом то, что, когда менее развитые страны могут расширять производство дешевых трудоемких промышленных товаров для экспорта (текстильные изделия, обувь, спортивные товары, сумки, продукция пищевой промышленности, парики и ковры), этот экспорт блокируется тарифными и нетарифными барьерами в развитых странах. По оценке Всемирного банка, эти торговые ограничения обходятся развивающимся странам в 75 млрд. долл. ежегодно, что равно 3% их ВВП. Только текстильные изделия и одежда, при условии отказа от многосторонних соглашений по текстилю, могли бы увеличить экспорт Юга на 24 млрд. долл. в год<sup>9</sup>. Объяснение Севера обычно сводится к тому, что опирающаяся на низкие издержки иностранная конкуренция создает безработицу в соответствующих отраслях промышленности развитых стран с высокими издержками производства и что проблемы внутренней экономической адаптации слишком серьезны, чтобы допустить такую свободную иностранную конкуренцию. Стало быть, постулат о внутренней **мобильности факторов производства** оказывается ограниченно применим — из-за реальной или мнимой целесообразности — даже в самых диверсифицированных экономиках развитых стран.

Здесь нет необходимости останавливаться на недостатках модели совершенной конкуренции, так как эта проблема уже обсуждалась выше. Тем не менее важно отметить два главных ограничения для включения этой модели в теорию международной торговли. Во-первых, допуская неизменный или снижающийся **эффект масштаба** (неизменные или растущие издержки производства при расширении его объемов), теории торговли, исходящие из стоимости рабочей силы и факторной обеспеченности, упускают из виду один из наиболее важных феноменов международных экономических отношений. Речь идет о всепроникающем и нарастающем доходе от эффекта увеличения отдачи на масштаб или, иначе говоря, о снижении издержек производства. Снижение издержек производства означает, что уже существующие крупные фирмы с помощью низких цен могут разорять мелкие и блокировать становление новых фирм, навязывая таким образом монополистический контроль над мировыми рынками. Будучи далеко не редким исключением, как это любят утверждать сторонники свободы торговли, экономия на масштабах относится к важнейшим факторам, определяющим структуру торговли, в том числе в сельском хозяйстве, где крупный агробизнес развитых стран может с помощью низких цен подрывать низкопродуктивные семейные фермы развивающихся стран. Экономия на крупных масштабах производства позволяет ему устанавливать монополистический и олигополистический контроль над условиями международных поставок (так же, как он это делает на своих внутренних рынках) широкого круга продуктов. Более того, этот процесс установления рыночного господства и контроля во многом необратим — экономики стран, изначально оказавшихся в положении отставших, просто не могут конкурировать с гигантскими корпорациями.

Кроме того, **монополистический и олигополистический контроль над рынками** товаров в международной торговле вкупе с широкой диверсификацией выпускаемой продукции означает, что крупные корпорации имеют возможность манипулировать в своих интересах мировыми ценами и поставками (а зачастую также и спросом). Вместо конкуренции мы сталкиваемся с совместной деятельностью производителей и олигополистическими сделками между гигантами — покупателями и продавцами как наиболее значительной силой, определяющей цены и объемы предложения в мировой экономике<sup>10</sup>. С точки зрения перспектив развивающихся стран, которые стремятся диверсифицировать свои экономические структуры и, в частности, стимулировать промышленный экспорт, феномен **возрас-**



тания доходности и диверсификации производства (монополистическая конкуренция) вместе с неэкономической силой крупных транснациональных корпораций (их политическое влияние на многие правительства) означает, что пионеры индустриализации (богатые страны) могут использовать преимущества, обеспечиваемые масштабами производства и диверсификацией продукции, для укрепления своего господства на мировом рынке. Недавние теоретические разработки, учитывающие важную роль в мировой торговле несовершенной конкуренции, содержат ряд заключений, которые не согласуются с теорией свободной торговли. Например, в статических моделях можно показать, как с помощью выборочного тарифного протекционизма содействовать межотраслевой торговле различными продуктами. Более интересные динамические модели торговли Север — Юг, учитывающие процесс дифференциации продукции и несовершенную конкуренцию, свидетельствуют о том, что в условиях свободной торговли богатый капиталом Север обретает технологическое лидерство, которое вследствие его превосходства в экспорте дифференцированной промышленной продукции может быть закреплено навечно<sup>11</sup>.

Вторым важным недостатком положения о совершенной конкуренции в моделях торговли является исключение из международных торговых сделок **риска и неопределенности**. Даже если принять все нереалистичные постулаты традиционной модели торговли в отношении развивающихся стран, при сложившейся исторической нестабильности мировых рынков первичной продукции в сравнении с рынками промышленных товаров концентрация инвестиций на развитии производства первичных продуктов для экспорта все равно не отвечает долгосрочным интересам этих стран. Выше уже отмечалось, что ставка на экспорт одного-двух жизненно важных первичных продуктов в силу того, что поступления иностранной валюты в различные годы непредсказуемы, может оказаться разрушительной для планов развития менее развитых стран. Поэтому следование предписаниям моделей статических сравнительных преимуществ даже в нереальном мире традиционной теории торговли — далеко не лучшая долгосрочная стратегия развития.

## Торговые отношения без участия государства

Во внутренней экономике государство, по крайней мере в теории, может противодействовать сосуществованию богатых и бедных регионов, быстро растущих и стагнирующих отраслей промышленности, сглаживать непропорциональное распределение плодов экономического роста между регионами. Кумулятивные процессы накопления неравенства в рамках отдельных стран, в ходе которых осуществляется подпитка **полюсов роста** в ущерб отставшим регионам, могут корректироваться государственными законами, налогами, денежными трансфертами, субсидиями, социальными услугами, региональными программами развития и т.д. Но поскольку в международной торговле нет эффективного механизма, способного изменить естественную тенденцию роста богатых стран, зачастую за счет торговых потерь бедных стран, глубоко неравные выгоды от торговли могут легко самовоспроизводиться. Такая направленность закрепляется неравной силой национальных правительств, используемой для поощрения и защиты интересов собственных производителей. Поразительные успехи в развитии экспорта Японии, а позднее Южной Кореи и Тайваня во многом связаны с помощью и поддержкой государства, осуществлявшего целенаправленный отбор и поддержку промышленности, ориентированной на экспорт<sup>12</sup>.

Исходя из непредсказуемой реакции конкурирующих фирм по отношению к товарам, производимым анонимными странами, стандартная теория торговли игнорирует важную роль, которая принадлежит в международных экономических делах правительствам. Они не являются сторонними наблюдателями. Государство сплошь и рядом выступает как ак-

тивный участник, многообразная деятельность которого должна получить отражение в теории. Оно владеет различными инструментами торговой политики, такими, как **тарифы**, импортные **квоты** и экспортные **субсидии**, и, воздействуя на цены товаров, может изменять положение своей страны в торговле с остальным миром. Ограничительная экономическая политика, нацеленная на решение сугубо внутренних проблем типа инфляции и безработицы, которую проводят правительства развитых стран, может иметь серьезные негативные последствия для бедных стран.

Обратное, однако, невозможно. Внутренняя экономическая политика стран Третьего мира мало влияет на экономику богатых стран. К тому же развитые страны часто объединяются в целях продвижения общих интересов посредством координации торговли и другой экономической деятельности. Хотя при этом они не имеют намерений укреплять собственное благосостояние за счет бедных стран, это нередко случается. Развивающиеся страны также осознают преимущества координации своей деятельности и стараются выступать в международных переговорах единым фронтом, особенно по вопросам дефицитных природных ресурсов и сырых материалов, где в ряде случаев их позиции сравнительно сильны.

Вывод поэтому довольно прост. Традиционные теории торговли не принимают во внимание большую роль, которую могут играть и играют на международной арене правительства. Они нередко содействуют закреплению неравного распределения ресурсов и **выгод от торговли**, обусловленных различиями в размерах государств и их экономической силе. Богатые страны оказывают влияние на международную экономическую ситуацию своей внутренней и внешней политикой. Они могут противодействовать ответному экономическому давлению слабых стран путем сговора между собой и с могущественными транснациональными корпорациями, чтобы манипулировать условиями и состоянием международной торговли в своих интересах. Отсутствие всемирного правительства или какого-нибудь наднационального органа не позволяет защитить развивающиеся страны от такого внешнего диктата. Теория торговли даже не упоминает об этих могущественных силах государства, что существенно ослабляет значимость ее выводов.

## **Сбалансированная торговля и регулирование мировых цен**

Теория международной торговли, как и другие модели общего равновесия в экономике на основе совершенной конкуренции, предполагает не только полную занятость, но и эластичные цены на национальную и международную продукцию и ресурсы, обычно быстро приспособляющиеся к изменениям предложения и спроса. В частности, условия торговли (соотношение мировых товарных цен) позволяют выравнивать предложение и спрос на экспортируемые и импортируемые страной товары, так что торговля всегда оказывается сбалансированной, т. е. стоимость экспорта (за данный отрезок времени) равна стоимости импорта. При **сбалансированной торговле** и отсутствии мобильности капитальных ресурсов в чистой теории торговли проблема платежного баланса никогда не возникает.

Но реалии мировой экономики в 1980-е годы, особенно после быстрого взлета цен на нефть в 1970-е годы, были таковы, что дефициты платежных балансов, приведшие к истощению резервов иностранной валюты (или необходимости обращаться к внешним займам, чтобы покрыть дефицит товаров), глубоко затронули интересы всех стран — и богатых, и бедных.

Сочетание ухудшающихся условий торговли и вялого спроса на продукцию стран, не производящих и не экспортирующих нефть, привело к хроническому **дефициту торгового баланса** этих стран. Неуклонное уменьшение дву- и многосторонней иностранной помо-

щи и серьезная озабоченность развивающихся стран удорожанием частных иностранных инвестиций с позиций общества (см. гл. 15) означают, что острые проблемы платежного баланса вынуждают их к дальнейшему отходу от относительно свободной торговли. Наряду с хроническим дефицитом платежного баланса и возросшим в 1980-е годы бременем внешнего долга в 1990-е годы развивающиеся страны столкнулись с новой, еще более серьезной экономической угрозой — мировым спадом и последующим медленным ростом, который сопровождался высокими процентными ставками в США, сокращением иностранных инвестиций и внутренней инфляцией. Все это вместе взятое — тяжелые сбои в мировой экономике и возобладание нерыночных методов определения товарных цен — свидетельствует о том, что механизмы автоматического регулирования, предлагаемые традиционной теорией торговли, являются во многом надуманными.

### **Выгоды жителей развивающихся стран от торговли**

Еще одно, заключительное, основное положение традиционной теории торговли, утверждающее, что выгоды от торговли достаются населению торгующих стран, в отличие от предыдущих пяти, как бы подразумевается. Его редко расшифровывают, да в этом и нет необходимости, если принять посылку об отсутствии международной мобильности факторов. Но чтобы убедиться в полной несостоятельности этого положения, необходимо остановиться на редко подвергаемом сомнению содержании самого понятия, которое идентифицирует выгоды развивающихся стран от торговли с выгодами их граждан. Проблема таким образом сводится к вопросу о том, кто является собственником земли, капитала и практического опыта, обеспечивающих преимущества в торговле. Являются ли их владельцы национальными подданными или иностранцами? Если и теми, и другими, то в какой пропорции распределяются между ними выгоды?

Нам, например, известно, что в таких **экономических анклавах** Третьего мира, как добывающая промышленность и плантации со значительной долей иностранного капитала, иностранцы платят очень низкую ренту за право пользования землей, приносят туда капитал и квалифицированные кадры, нанимают местных неквалифицированных рабочих, обеспечивая им лишь прожиточный минимум, что в совокупности даже при значительных доходах от экспорта оказывает ничтожно малое влияние на остальную экономику. Хотя такого рода анклавы постепенно исчезают, они нередко заменяются более скрытыми формами иностранного господства (например, экономическое проникновение транснациональных корпораций). Поэтому особенно важна разница между валовым внутренним продуктом (ВВП), которым измеряется стоимость конечной продукции, произведенной на определенной географической территории, и валовым национальным продуктом (ВНП), представляющим собой доход, фактически доставшийся жителям соответствующей страны. В той мере, в какой экспортный сектор (или в данном случае любой сектор экономики) является собственностью и управляется иностранным капиталом, ВВП соответственно превышает ВНП, и меньше выгод от торговли фактически достается населению развивающейся страны. Нельзя даже исключать, что стоимость экспорта окажется больше чем ВНП, т.е. выручка иностранного капитала от экспорта превзойдет доход, достаемый местным жителям.

Здесь важна суть дела. С разрастанием транснациональных корпораций и международной собственности на средства производства в агрегированной статистике экспортных доходов развивающихся стран может скрываться тот факт, что подданные этих стран, особенно из группы с низким доходом, совсем не будут получать никаких выгод от экспорта. Вместо них основные прибыли от торговли достаются иностранцам, которые нередко значительную их часть репатрируют. Осуществляемая ныне торговля может выгля-

деть как обменная сделка между богатыми и бедными странами. Но в действительности речь часто идет о сделках между богатыми странами и *некоторыми гражданами богатых стран*, которые занимаются бизнесом в Третьем мире! До недавнего времени это было характерно для большинства добывающих компаний и плантаций. Еще более важно, что многие операции, которые осуществляются в бедных странах недавно созданными промышленными предприятиями в целях импортзамещения и экспорта, могут лишь маскировать тот факт, что немалая часть плодов от этого пожинается иностранными фирмами. Короче говоря, общие итоги экспорта могут оказаться обманчивыми, если не проанализировать характер и структуру получаемых доходов и не установить, кто владеет факторами производства, приобретаемыми в результате экспортной экспансии, и контролирует их.

## Некоторые выводы по проблемам торговли и экономического развития: границы теории

Теперь попытаемся дать предварительные общие ответы на пять вопросов, поставленных в начале главы. Еще раз подчеркнем, что наши выводы носят общий характер, имея в виду разнородность развивающихся стран. Многие выводы могут не отвечать специфике отдельных стран в каждый данный отрезок времени. Однако, думается, что в целом эти выводы резюмируют современные размышления, прежде всего экономистов Третьего мира, о связи торговли и развития.

Что касается темпов, структуры и характера экономического роста, на наш взгляд, торговля может служить важным рычагом или стимулом быстрого экономического роста. Это убедительно демонстрирует успешный опыт Бразилии, Тайваня, Южной Кореи, стран — членов ОПЕК и других нефтеэкспортеров типа Мексики. Доступ к рынкам развитых стран (важный фактор, побуждающий страны Третьего мира содействовать экспорту) может обеспечить действенные стимулы для более полного использования остающихся втуне человеческих и капитальных ресурсов. Увеличение **доходов в иностранной валюте** посредством совершенствования экспортной торговли позволяет развивающимся странам приумножать свои дефицитные материальные и финансовые ресурсы. Короче говоря, когда возникает возможность прибыльного обмена, внешняя торговля может создавать действенные стимулы для приобщения к экономическому росту в соответствии с положениями традиционной теории<sup>13</sup>.

Но, как видно из предыдущих глав, быстрый рост местного производства может оказывать незначительное влияние на развитие. Стратегия экспортноориентированного роста, особенно когда значительная часть экспортной выручки достается иностранцам, может не только изменить в неправильном направлении (не отвечающем реальным потребностям местного населения) структуру экономики, но и усилить ее внутренний и внешний дуализм, а также неэгалитарный характер такого роста. Поэтому способность торговли увеличивать экспортные доходы и повышать уровень производства отнюдь не означает, что это и есть желательная стратегия экономического и социального развития. Все зависит от природы экспортного сектора, распределения получаемых от него доходов и его связей с остальной экономикой.

Если говорить о распределении результатов торговли, справедливости ради нужно подчеркнуть, что основные выгоды от мировой торговли достаются богатым странам, а в самих развивающихся странах — больше иностранным резидентам и богатым гражданам.

Это не свойство самой торговли, а скорее отражение во многом несправедливого институционального, социального и экономического устройства глобальной системы, которое позволяет ограниченному числу могущественных стран и созданных ими транснациональным корпорациям контролировать огромную часть мировых ресурсов. Утверждение традиционной теории, что свободная торговля в тенденции уравнивает доходы, — не более чем теоретическая конструкция. Как и образование, торговля в тенденции усиливает уже существующее неравенство. Но торговле присущ и дополнительный недостаток из-за ее осуществления на международном уровне, поскольку отсутствие наднационального регулирующего органа исключает возможность (существующую хотя бы теоретически на национальном уровне) перераспределения выгод или их инвестирования в развитие неблагоприятных регионов. Решающее значение имеют такие факторы, не принимаемые в расчет традиционной теорией торговли, как широкое распространение растущего эффекта масштаба, глубоко неравное распределение активов и силы между странами, усиливающаяся роль крупных транснациональных корпораций, участившиеся случаи явного сговора между несколькими могущественными правительствами и гигантскими транснациональными корпорациями и возросшая таким образом способность и тех и других манипулировать мировыми ценами, уровнями производства и спросом. Совокупность этих факторов подводит нас к общему выводу о том, что если прежде страны Третьего мира имели несравненно меньшие выгоды от международной торговли, чем развитые государства, то в долгосрочной перспективе эта торговля может обернуться для многих из них прямыми потерями.

Теперь очевидно, что ответ на третий вопрос — относительно условий, при которых торговля может способствовать воплощению в жизнь стремлений стран Третьего мира к развитию, — зависит от их способности (быть может на групповом уровне) добиваться от развитых государств существенных торговых уступок, прежде всего в форме устранения препятствий экспорту своих трудоемких промышленных товаров (экономический эффект тарифов обсудим в гл. 14). От того насколько эффективно развивающиеся страны смогут использовать дефицитные капитальные ресурсы и при этом в максимально возможной степени включить в хозяйственный оборот обильные, но еще слабо задействованные трудовые ресурсы, зависит и то, какую пользу принесут доходы от экспорта рядовым гражданам. Решающая роль в этом принадлежит связи между доходами от экспорта и другими секторами экономики. Так, доходы от экспорта мелких фермерских хозяйств будут расширять спрос на местные простейшие товары домашнего обихода, тогда как доходы от экспорта капиталоемкой промышленной продукции скорее вернутся в развитые страны в форме платежей за импорт предметов роскоши. Наконец, многое зависит от того, насколько эффективно развивающиеся страны смогут влиять на деятельность частных иностранных предприятий и контролировать ее. Особенно важна способность этих стран эффективно взаимодействовать с транснациональными корпорациями для обеспечения справедливой доли выгод своим гражданам.

Ответ на четвертый вопрос — в состоянии ли развивающиеся страны определять объемы своей торговли — может быть только теоретическим. Для большинства малых бедных стран полный отказ от торговли с остальным миром нереален. Этим странам не просто не хватает ресурсов и рынков для достижения самообеспеченности, но само их выживание, особенно в сфере производства продовольствия, зачастую зависит от способности получить гарантированный доступ к иностранным товарам и ресурсам. Наименее развитые страны ежегодно сталкиваются с серьезной угрозой голода, и международная помощь оказывается не делом выбора, а жестокой необходимостью. Торговать или оставаться в

изоляции — отнюдь не главная проблема, стоящая перед развивающимися странами в 1990-е годы. Торгуют все страны. Как отмечают Чичилниски и Хиил, реальная проблема в том,

нужно ли наращивать экспорт, и если нужно, то какой экспорт поддерживать. Вопрос часто заключается в правильном балансе между внутренним и внешним секторами экономики... Неоклассическая теория выгод от торговли не является подходящим руководством для решения подобных проблем политики<sup>14</sup>.

Эти и другие проблемы торговой политики обсудим в гл. 14.

Несмотря на неравенство и несовпадение с интересами долгосрочного развития основной массы стран Третьего мира, международная экономическая система тем не менее остается для них единственным реальным источником дефицитного капитала и необходимых технологических знаний. Условия, на которых достаются эти ресурсы, будут оказывать огромное влияние на процесс развития. Как показано в гл. 14, долгосрочные выгоды от взаимной торговли стран Третьего мира посредством создания **региональных торговых блоков**, подобных Европейскому Союзу (ЕС), могут обеспечить лучшие перспективы для стратегии сбалансированного и диверсифицированного развития, чем индивидуальные действия в торговых отношениях с развитыми странами. Наконец, для новых стран, богатых минеральными ресурсами и сырыми материалами, особенно тех, которые способны создавать эффективные международные торговые союзы, противостоящие крупным корпорациям, закупающим их экспортные товары (например, ОПЕК), торговля была и остается жизненно важным источником финансов для развития.

Пятый вопрос — что в конечном счете лучше для развивающихся стран: больше ориентироваться вовне на остальной мир или вовнутрь на свои собственные потенции развития — вовсе не является ни вопросом, ни призывом к выбору. Экономисты, занимающиеся проблемами развития, и прежде всего экономисты Третьего мира, склоняются к мнению о необходимости повышения уровня сотрудничества между самими развивающимися странами в форме групповой или **коллективной самообеспеченности**<sup>15</sup>. Их основной аргумент сводится к следующему. Вопреки изящным построениям неоклассической теории торговля в прошлом не была свободной. Хотя некоторые новые индустриальные страны добились процветания при существующих торговых режимах, большинству развивающихся стран достались только незначительные выгоды, а многие оказались в состоянии неоклониальной экономической зависимости<sup>16</sup>.

При нынешнем дисбалансе международной силы и богатства следование политике так называемой свободной торговли и более справедливого распределения выгод от торговли, по всей вероятности, будет по-прежнему использоваться богатыми для продвижения своих собственных частных или национальных интересов. Поэтому развивающимся странам в экономических отношениях с развитыми государствами нужно быть очень избирательными. Им следует по возможности наращивать экспорт, в то же время проявляя максимум осторожности при заключении соглашений о предприятиях совместного производства, поскольку они могут полностью лишиться контроля над ними.

При изучении благоприятных возможностей торговли с остальным миром развивающимся странам целесообразно сконцентрировать усилия на поиске путей для увеличения своей доли в мировой торговле и расширения экономических связей друг с другом. Так, объединяя свои ресурсы, небольшие страны могут преодолеть ограничения, накладываемые малой емкостью их рынков и сильной стесненностью в средствах производства, и сохранить высокую степень автономности продвижения к реализации своих собственных чаяний в сфере развития. Поскольку большинство развивающихся стран не в состоянии

добиться самообеспеченности индивидуально, некоторые формы торгового и экономического сотрудничества равных партнеров для них предпочтительнее попыток действовать в одиночку в мире неравной торговли и технологического господства, растущего протекционизма развитых стран и различных форм нерыночного определения цен.

Если возобладает благоразумие и долговой кризис будет разрешен без чрезмерного дополнительного ущерба для хрупких экономик Третьего мира (см. гл. 13), расширение экономического сотрудничества развивающихся стран, находящихся на сходных стадиях развития, может стать, очевидно, жизнеспособной альтернативой их нынешней политике сепаратных весьма неравных торговых отношений с остальным миром. В общем развивающиеся страны еще пока могут добиться некоторых реальных потенциальных выгод от специализации и взаимной торговли и при этом минимизировать неблагоприятные последствия современной мировой экономической и торговой системы, контролируемой небольшой группой богатых стран.

## Страновое исследование

### Экономика Южной Кореи

#### *Географические, социальные и экономические характеристики*

Столица — Сеул

Площадь — 98500 кв. км

Население — 44,3 млн. человек (1992 г.)

ВВП на душу населения — 5400 долл. (1990 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 1,7%  
(1980—1990 гг.)

Среднегодовой темп роста ВВП на душу населения  
— 10,1% (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП —  
9% (1990 г.)

Уровень младенческой смертности (на 1 000 родив-  
шихся) — 15 (1990 г.)

Ежедневное потребление калорий на душу населения —  
2878 (1988 г.)

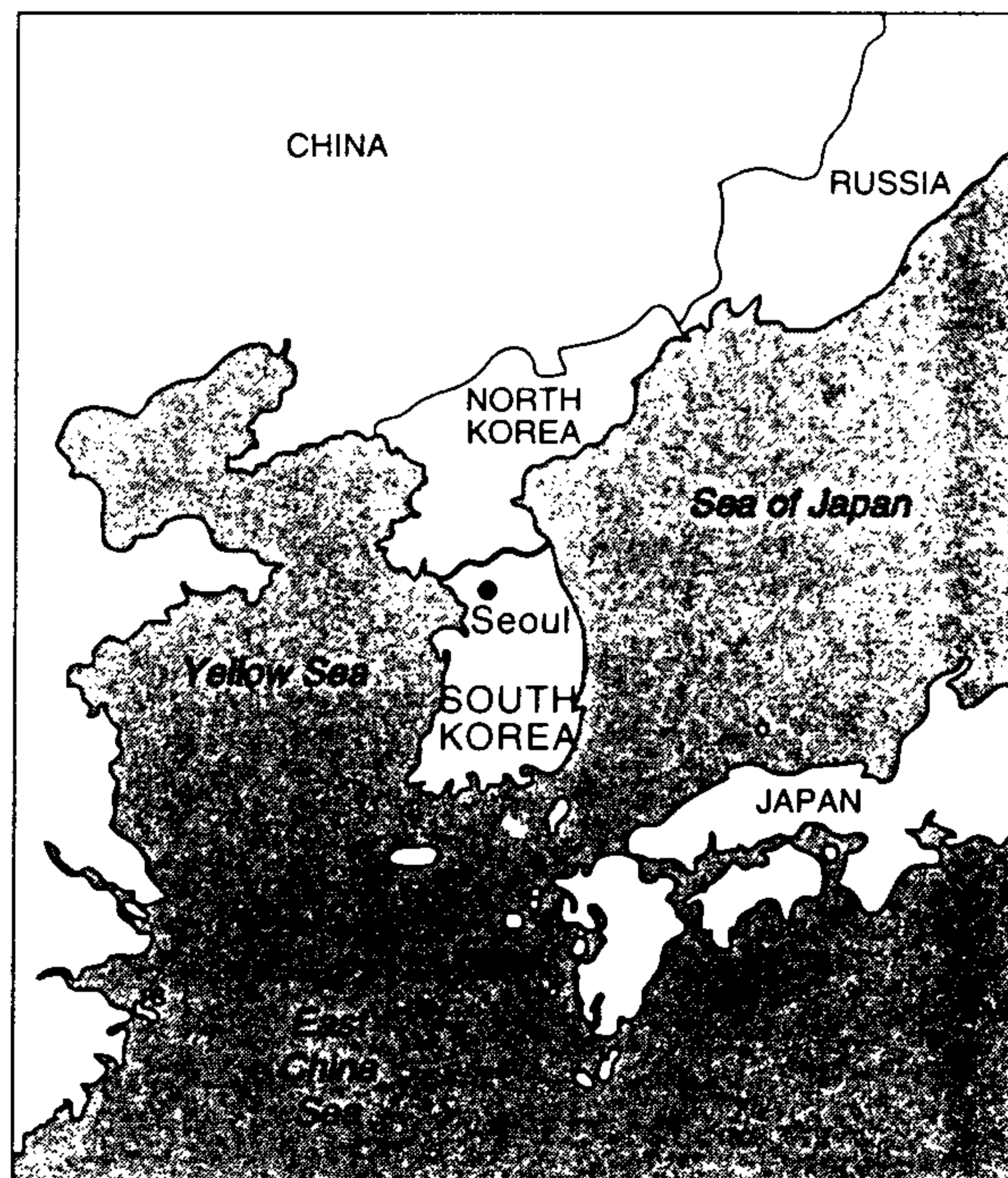
Уровень охвата начальным образованием — 96%  
(1990 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) —  
5% (1990 г.)

Индекс развития человека — 0,87 (высокий) (1990 г.)

Республика Корея (Южная Корея) расположена на юге гористого полуострова, лежащего к юго-востоку от Китая и разделяющего Японское море и Желтое море. Единственная сухопутная граница пролегает на севере между Южной Кореей и Северной Кореей. Эта граница проходит по демаркационной линии, разделившей после окончания Корейской войны прежде единое государство на два новых суверенных государства. Южная Корея — одна из наиболее плотнонаселенных стран в мире, численность ее населения превышает 40 млн. человек, в то время как в Северной Корее, располагающей большей территорией, проживает около 20 млн. человек.

За истекшие 25 лет Южная Корея продемонстрировала впечатляющую картину экономиче-



ского развития. На протяжении жизни одного поколения страна, в прошлом одна из беднейших в мире, совершила рывок к индустриальному обществу, сохраняя при этом одни из крупнейших в мире вооруженные силы. Южная Корея небогата природными ресурсами, однако ее ценнейшим ресурсом является трудолюбивая, высокообразованная рабочая сила.

Раздел Корейского полуострова в 1945 г. привел к возникновению двух экономически разрушенных хозяйственных образований. Северная Корея унаследовала большую часть минеральных и гидроэнергетических ресурсов, а также практически всю тяжелую промышленность, созданную в стране японцами за время их оккупации Кореи. Южной Корее достались многочисленная неквалифицированная рабочая сила и большая часть скудных сельскохозяйственных ресурсов. Хотя как Южная, так и Северная Корея пострадали от массовых разрушений в ходе Корейской войны, ситуация в Южной Корее осложнялась еще и массовым притоком беженцев из Северной Кореи. Этим объясняется, в частности,



тот факт, что в начале послевоенного периода уровень ВВП на душу населения в Южной Корее был существенно ниже, чем в Северной Корее.

Скудные минеральные ресурсы Южной Кореи включают в себя вольфрам, антрацит, железную руду, известняк, каолинит и графит. Из-за отсутствия нефтяных месторождений в стране довольно актуальна энергетическая проблема. В настоящее время воплощается в жизнь обширная программа развития атомной энергетики: в 1987 г. в строй вступил шестой блок, еще пять находились в процессе сооружения.

До 1977 г. Южная Корея полностью обеспечивала себя рисом за счет собственного производства, однако возрастающий спрос и несколько неурожайных сезонов превратили ее в чистого импортера риса. Экономика Южной Кореи быстро приближается к стадии зрелости, что являет собой разительную перемену ее статуса по сравнению с 1960—1970-ми гг., когда она являлась основным получателем иностранной помощи США (предоставление прямой американской помощи Южной Корее было прекращено в 1980 г.).

Старт успешному промышленному развитию страны был дан в начале 1960 годов, когда правительство провозгласило программу радикальных экономических реформ с акцентом на развитие экспорта и трудоинтенсивных отраслей легкой промышленности.

Наряду с этим государство осуществило валютную реформу, укрепило финансовую систему страны и ввело гибкое экономическое планирование. Стремительное и устойчивое экономическое развитие Южной Кореи может быть объяснено особым сочетанием социальных и экономических факторов, среди которых отметим следующие: высокое трудолюбие и грамотность населения; осуществление в начале 1960 годов экономических реформ, нацеленных на развитие экспорта и трудоинтенсивного производства; постепенное устранение импортных барьеров; крайняя гибкость экономического регулирования (быстро реагирующего на сигналы и стимулы, подаваемые национальной экономикой); тесное сотрудничество между госу-

дарственным и частным секторами экономики; автономность банковской системы и, наконец, эффективно действующий финансовый рынок.

В период с 1963 по 1978 гг. реальный ВВП ежегодно увеличивался примерно на 10%, а в 1973—1978 гг. этот показатель превышал 11%. В то время как ВВП Южной Кореи стабильно рос в 1960—1970 гг., годовые темпы прироста населения снизились до 1,7%, что привело к двадцатикратному увеличению показателя уровня ВВП на душу населения за два десятилетия. Показатель ВВП на душу населения, впервые достигший ста долларового рубежа в 1963 г., в 1994 г. превысил 5400 долл., что намного больше, чем в Северной Корее.

Внутренние экономические диспропорции, политическая и социальная нестабильность, воцарившиеся в стране после вероломного убийства президента Парка, а также тенденции мировой экономики и, в частности, резкое увеличение мировых цен на нефть в 1979 г. привели Южную Корею в 1980 г. к серьезному экономическому кризису. Стране удалось справиться с экономическим кризисом за два года, однако до весны 1983 г. она не смогла набрать темпы, характерные для предшествовавшего периода. Кроме того, произошел перенос акцента с высоких темпов роста на стабильное развитие. После того, как в 1985 г. прирост реального ВВП достиг 5%, что было низким темпом по национальным меркам, Южная Корея вступила в полосу экономического ренессанса. Необходимо отметить, что 1986—1988 гг. по праву считаются наиболее выдающимися в экономической истории страны, поскольку именно в этот период взрывной характер развития экспорта позволил достичь 15% темпов роста экономики. Перед Южной Кореей открылись необычайно яркие перспективы экономического развития, и ей удалось продвинуться в решении проблемы довольно крупной внешней задолженности (34 млрд. долл. в 1990 г.).

В настоящее время по объему внешнего товарооборота Южная Корея занимает десятое место в мире. По многим параметрам она уже не может считаться развивающейся страной. В период с 1965 по 1990 гг. ежегодный рост экс-

порта превышал 21%. Крупные инвестиции в сферу образования, а также высокий уровень сбережений и накопления капитала позволили достичь феноменальных годовых темпов роста производительности труда (11%) в 1960—1970-х гг. По мере того как Южная Корея адаптировала зарубежную технологию к низкооплачиваемой, но постоянно наращивающей квалификацию рабочей силе, ей удалось добиться прироста экспорта за счет смещения акцента с трудоинтенсивной легкой промышленности (текстиль и обувь) на производство высококачественной продукции, требующей высокой квалификации

работников (электроника, автомобили и т.п.). Являясь влиятельной новой силой в мировом хозяйстве и одной из наиболее крупных в экономическом плане новых индустриальных стран, Южная Корея подала выдающийся пример успешного долговременного экономического развития. Однако для поддержания высоких темпов экономического роста в 1990-е годы Южной Корее придется эффективно работать над разрешением нарастающих внутренних политических конфликтов и ширящегося движения народа за большую демократизацию общества.

## Термины и понятия

Абсолютные преимущества в издержках производства

Сбалансированная торговля

Бартерные сделки

Счет операций с капиталами

Коллективное самообеспечение

Сговор, тайное соглашение

Условий торговли товарами

Сравнительные преимущества в издержках производства

Счет текущих операций

Экономические анклав

Зависимость от экспорта

Теория торговли, исходящая из наделенности факторами производства

Мобильность факторов производства

Выравнивание цен факторов производства

Доходы в иностранной валюте

Свободная торговля

Выгоды от торговли

Полюса роста

Эластичность спроса по доходу

Возрастающая отдача

Баланс торговли товарами

Монополистический контроль рынка

Модели торговли Север — Юг

Олигополистический контроль рынка

Тезис Пребиша — Зингера

Первичные (энерго-сырьевые и продовольственные) товары

Дифференциация продукции

Квоты

Региональные торговые блоки

Эффект масштаба

Риск

Специализация

Субсидии

Искусственные (синтетические) заменители

Тарифы

Торговый дефицит

Неопределенность

Теория увеличения производства посредством международной торговли

## Вопросы для обсуждения

1. Влияние мировой торговли на развитие страны обычно определяют исходя из четырех основных экономических концепций: эффективность, рост, равенство и стабильность. Коротко объясните, что означает каждая из этих концепций применительно к теории международной торговли.

2. Сравните и отметьте различия между классической теорией сравнительных преимуществ в трудовых издержках и неоклассической теорией международной торговли, исходящей из наделенности факторами производства. Обязательно включите в анализ их исходные положения и выводы.
3. Сделайте краткое резюме основных выводов традиционной теории свободной торговли относительно ее воздействия на эффективность, экономический рост и распределения доходов в международном и страновом разрезах, а также на мировое производство и потребление.
4. Сторонники свободной торговли, прежде всего экономисты развитых стран, утверждают, что либерализация торговых отношений между богатыми и бедными странами (устранение тарифных барьеров) отвечала бы долгосрочным интересам всех стран. При каких условиях ликвидация всех тарифных и иных ограничений торговли обеспечила бы Третьему миру наибольшие выгоды? Объясните.
5. Какие факторы — экономические, политические или исторические — в большей мере определяют, по вашему мнению, степень зависимости конкретной страны Третьего мира от международного обмена? Поясните ваш ответ несколькими характерными примерами из жизни различных развивающихся стран.
6. Попробуйте хотя бы частично объяснить, почему в последние 25 лет не добывающие нефть страны Третьего мира получили относительно меньше выгод от участия в международной торговле, чем развитые государства.
7. Традиционные теории свободной торговли опираются на шесть основных постулатов, которые могут или не могут быть применимы к странам Третьего мира (или аналогично — к развитым странам). В чем суть этих шести основных постулатов и почему они не соответствуют реальному миру международной торговли?
8. Традиционная теория свободной торговли в основе своей — *статичная* теория международного обмена, из которой следуют определенные выводы относительно возможности получения выгод всеми участниками. Каким *динамичным* элементам реальной мировой экономики присуща тенденция блокировать широкое распределение выгод от свободной торговли? Объясните сущность этих динамичных процессов.
9. По мнению некоторых критиков международной торговли из стран Третьего мира, нынешние торговые отношения между развитыми и развивающимися странами могут быть причиной "антиразвития" последних и служат только увековечиванию их слабости и зависимости. Объясните их доводы. Склонны ли вы согласиться с этими доводами или нет и почему?

## Примечания

1. Этот пессимизм в отношении условий торговли приобрел известность как **тезис Пребиша — Зингера**, после того как в 1950-е годы два выдающихся экономиста в вопросах развития исследовали сущность данного феномена. Они доказывали, что ухудшение условий торговли в долгосрочном плане оборачивается переводом дохода из развивающихся стран в развитые. Этот тезис использовался в защиту протекционистской политики в отношении обрабатывающей промышленности развивающихся стран, чтобы содействовать росту заработной платы и воспрепятствовать чрезмерной экспансии экспорта первичных продуктов. См. Raul Prebisch, *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems* (New York: United Nations, 1950), and Hans W. Singer, "The distribution of gains between borrowing and investing countries", *American Economic Review* 40 (May 1950): 473—485.

2. Напомним, что наклон касательной линии к любой точке вогнутой, обозначающей границы производственных возможностей, покажет вмененные или реальные издержки (альтернативные издержки) сокращения выпуска одного товара для увеличения производства другого. В мире совершенной конкуренции эти относительные издержки были бы также равны относительным рыночным ценам. Поэтому наклон пунктирной линии, касательной к точке *A*, показывает и относительные товарные цены. Чем круче наклон, тем выше оказалась бы цена *a* относительно *m*. По мере движения слева направо (например, от точки *A* к точке *B* на рис. 12.3а) наклон касательной линии становится круче, показывая растущие издержки увеличения производства продовольствия. Аналогично движение справа налево вдоль границы производственных возможностей представило бы растущие издержки производства при увеличении выпуска промышленных товаров в результате отказа от производства продовольствия.
3. См. классическую статью Пола А. Самуэльсона о выравнивании факторных цен "International trade and equalization of factor prices", *Economic Journal* (June 1948): 163—184.
4. Manmohan Singh "Development policy research: The task ahead", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1989, p.12.
5. В качестве полезной литературы по моделям Север — Юг и другим нетрадиционным теориям см. Paul Krugman, "Trade, accumulation and uneven development", *Journal of Development Economics* 8 (April 1981): 149—161; Graciella Chichilnisky, "A general equilibrium theory of North — South trade", in Walter Heller et al. (eds.), *Essays in Honor of Kenneth J. Arrow* (New York: Cambridge University Press, 1986), chaps 4 and 7; José Antonio Ocampo, "New developments in trade theory and LDCs", *Journal of Development Economics* 22 (June 1986): 129—170; and Amitava K. Dutt, "Monopoly power and uneven development: Baran revisited" *Journal of Development Studies* 24 (January 1988): 161—176.
6. Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations* (Free Press: New York, 1990), pp. xx and 855. За эту информацию я признателен профессору Стефану С. Смиты.
7. Там же, pp.675—680.
8. См. H.W. Arndt, "The origins of structuralism", *World Development* 13 (February 1985): 151—159.
9. United Nations Development Program, *Human Development Report*, 1992 (New York: Oxford University Press, 1992), p.6.
10. О том, как несовершенная конкуренция сказывается на международных торговых отношениях см. Elhanan Helpman, "The non-competitive theory of international trade and trade policy", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1989, pp.193—216.
11. Там же, p.196.
12. Отличный анализ важной роли, которую сыграло государство в экспортных успехах на свободном рынке четырех "азиатских тигров", содержится в: Stephen C. Smith, *Industrial Policy in Developing Countries: Reconsidering the Real Sources of Export-led Growth* (Washington D.C.: Economic Policy Institute, 1991).
13. Свидетельства того, что развивающиеся страны, ориентированные на торговлю, имеют более высокие темпы совокупного экономического роста (хотя во многих случаях трудно вычлнить действительные источники такого роста) см. в World Bank, *World Development Report* (New York: Oxford University Press, 1985—1988), and Jagdish Bhagwati, "Export-promoting trade strategy: Issues and evidence", *World Bank Research Observer* 3 (January 1988): 27—57.
14. Graciella Chichilnisky and Geoffrey Heal, *The Evolving International Economy* (New York: Cambridge University Press, 1986), p. 44.
15. См., например, Декларацию экономистов Третьего мира в Сантьяго (апрель 1973 г.) и Коммюнике Форума Третьего мира в Карачи (1975 г.). Позднее эта точка зрения представлена Lance Taylor в "Back to basics: Theory for the rhetoric of North-South negotiations", *World Development* 10 (December 1982).
16. См., например, W. Arthur Lewis's Nobel Prize lecture, "The slowing down of the engine of growth", *American Economic Review* 70 (September 1980): 555—564.

## Рекомендуемая литература

Шесть лучших источников информации по общим вопросам торговой политики и стратегии развития представлены в работах Gerald K. Helleiner, *International Trade and Economic Development* (Harmondsworth, England: Penguin, 1972); Paul P. Streeten, "Trade strategies for development: Some themes for the seventies", *World Development* 1 (June 1973): 1—10; Donald B. Keesing, *Trade Policy for Developing Countries*, World Bank Staff Working Papers No 53 (Washington, D. C.: World Bank, 1979); World Bank, *World Development Report*, 1987 (New York: Oxford University Press, 1987), chaps.5—8; Colin Kirkpatrick, "Trade policy and industrialization in LDCs", in Norman Gemmill (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), chap.2; and Dominick Salvatore and Thomas Hatcher, "Inward-oriented and outward-oriented trade strategies", *Journal of Development Studies* 23 (April 1991): 7—25. См. также Pradip K. Ghosh (ed.), *International Trade and Third World Development* (Westport, Conn: Greenwood Press, 1984), and Ronald W. Jones and Peter B. Kenen, *Handbook of International Economics* (Amsterdam: North Holland, 1988), chaps. 11, 12, 16, and 19.

Живое обсуждение достоинств торговой политики см. Rudiger Dornbusch, "The case for trade liberalization in developing countries", *Journal of Economic Perspectives* 6 (Winter 1992): 69—85, and Dani Rodrick, "The limits of trade policy reform in developing countries", *Journal of Economic Perspective* 6 (Winter 1992): 87—105. Помимо наиболее важных статей и книг, указанных в примечании к этой главе, полезно ознакомиться также со следующими специальными работами по затронутой тематике: R.L. Allen, "Integration in less developed areas", *Kyklos* 14 (1961): 315—336; Bela Balassa, "The impact of industrial countries' tariff structure on their imports of manufactures from less developed areas", *Economica* 34 (1967): 372—383; Bela Balassa, "Trade policies in developing countries", *American Economic Review* 61 (1971): 178—187; Henry Bruton, "The import-substitution strategy of economic development: A survey", *Pakistan Development Review* 10 (1970): 123—146; and Charles Cooper and Benton Massell, "Toward a general theory of customs unions for developing countries", *Journal of Political Economy* 73 (1965): 461—474.



## ГЛАВА

# 13



### **Международные финансы, долги Третьего мира и противоречия макроэкономической стабилизации**

*Высокий уровень внешней задолженности многих развивающихся стран вызывает озабоченность в экономических и политических кругах из-за угрозы стабильности мира.*

*Декларация "Большой семерки" индустриальных стран, 1988*

*Невзгоды нашей повседневной жизни свидетельствуют о пагубном воздействии на нас международной ситуации, созданной не нами, но на нас обрушившейся и превратившей нас в нетто-экспортеров капитала. От нас в Латинской Америке требуют принятия таких мер, какие развитые страны не склонны использовать в своей экономике.*

*Жозе Сарней, Президент Бразилии, 1987*

*Если бы я стал президентом какой-либо страны Третьего мира..., то больше опасался бы появления хорошо одетого джентльмена, предлагающего кредиты МВФ или Сити-банка, чем бородача-партизана, угрожающего революцией.*

*Льюис Лафам, Империял Маскьюрад, 1990*

В гл. 12 рассмотрены достоинства и слабые стороны традиционной теории мировой торговли. Мы сосредоточили внимание на вопросах теории и практики мировой торговли, ее воздействии на рост и эффективность экономики Третьего мира, состоянии стабильности и справедливости в обществе. В последующих трех главах границы анализа расширяются. В данной главе после анализа новейших тенденций в торговых балансах развивающихся стран рассмотрим проблемы их внешней задолженности. Особо остановимся на причинах возникновения кризиса внешней задолженности в 1970-х -1980-х годах, мерах по его преодолению и выяснению, на чьи плечи ложится основное бремя реализации программ стабилизации и реформирования экономики, навязываемых развивающимся странам Международным валютным фондом (МВФ). Нас особенно интересует вопрос, удалось ли в 1990-х годах преодолеть этот кризис или же списание "плохих" займов коммерческими банками развитых стран лишь позволило несколько смягчить его остроту и ослабить к нему внимание.

Гл. 14 посвящена торговой и финансовой политике развивающихся стран, включая такие вопросы, как импортные тарифы, количественные квоты, политика поощрения экспорта и импортзамещения, регулирование валютного курса, международные товарные соглашения и экономическая интеграция. Затем будут прокомментированы взгляды оптимистов — сторонников свободы торговли и пессимистов — сторонников протекционизма, а также проанализированы ориентированные вовне и вовнутрь стратегии развития. В гл. 15 анализ выводится за границы торговли, чтобы разобраться с международными потоками финансовых ресурсов, представленных:

1) частными прямыми инвестициями, осуществляемыми главным образом крупными транснациональными компаниями;

2) межгосударственным трансфертом финансовых и технических ресурсов в форме дву- и многосторонней помощи развитию.

Наконец, будет сделан обзор возможных вариантов политики развивающихся стран по отношению к каждому из этих финансовых потоков и их позиции в переговорах с индустриальными странами. Но прежде необходимо получить представление о природе и содержании платежного баланса страны и разобраться с противоречивой ситуацией, порожденной внешним долгом Третьего мира.

## Счета платежного баланса

### Общие положения

Распространение анализа за пределы торговли на международные потоки капитала позволяет приступить к изучению **платежных балансов** стран Третьего мира. Платежный баланс дает представление о состоянии и результатах финансовых операций страны с внешним миром. Как видно из схематичной табл. 13.1, он состоит из трех компонентов.

**Счет текущих операций** включает экспорт и импорт товаров и услуг, инвестиционный доход, выплаты по внешней задолженности, чистые денежные переводы и финансовые трансферты частных лиц и государственных организаций. Прежде всего составляется *внешнеторговый баланс* (см. гл. 12) вычитанием из экспортной выручки затрат на импорт; к полученному результату добавляется чистый инвестиционный доход из-за рубежа (разница между суммой процентов и дивидендов по находящимся в руках граждан иностранных акциям, облигациям, а также их депозитов в зарубежных банках, ввезенных ими в страну, с одной стороны, и выплатами доходов иностранцам по ценным бумагам данной страны и вывезенных из страны прибылей транснациональными корпорациями, с другой). Из этого итога ( $A - B + C$  в табл. 13.1) вычитаются выплаты по внешней задолженности ( $D$ ), которые становятся главным и все более увеличивающимся компонентом дефицита стран Третьего мира по счетам текущих операций. К полученной сумме добавляют чистые денежные переводы и финансовые трансферты частных лиц и финансовых организаций (денежные переводы граждан страны из-за рубежа, как это, например, делают мексиканцы и филиппинцы в США, алжирцы — во Франции, пакистанцы — в Кувейте). Итог ( $A - B + C - D + E$ ) дает сальдо баланса по текущим операциям. Его величина со знаком плюс означает, что страна имеет положительный баланс по счету текущих операций, а со знаком минус — дефицит по этому счету. Таким образом, баланс текущих

операций позволяет непосредственно определить результаты внешнеэкономической политики, особенно в области внешнеторгового оборота, а также ее косвенное воздействие на инвестиционный доход, выплаты по внешнему долгу и переводы частных лиц.

**ТАБЛИЦА 13.1. Схема платежного баланса**

| Операции  |   |
|---|---|
| Экспорт товаров и услуг   | A |
| Импорт товаров и услуг  | B |
| Инвестиционный доход  | C |
| Выплаты по внешней задолженности  | D |
| Чистый приток денежных переводов и финансовых трансфертов               | E |
| Сальдо баланса по <i>счету текущих операций</i> ( $A - B + C - D + E$ ) | F |
| Частные прямые инвестиции   | G |
| Иностранные займы (частные и государственные) минус их амортизация      | H |
| Увеличение иностранных активов банковской системой страны               | I |
| Вывоз капитала за рубеж резидентами                                     | J |
| Сальдо баланса по <i>счету движения капитала</i> ( $G + H - I - J$ )    | K |
| Увеличение (сокращение) резервов  | L |
| Ошибки и пропуски ( $L - F - K$ )                                       | M |

Источники: Составлено по: John Williamson and Donald R. Lessard, *Capital Flight: The Problem and Policy Responses* (Washington, D.C., Institute for International Economics, 1987), tab. 1.

Счет движения капиталов включает частные прямые инвестиции (осуществляемые в основном транснациональными корпорациями), займы частных международных банков, займы и дары других стран в форме иностранной помощи и кредитов таких многосторонних учреждений, как МВФ и Всемирный банк. Из полученной величины вычитается очень крупная статья, особенно в таких отягощенных тяжелым бременем внешней задолженности странах Латинской Америки, как Мексика, Бразилия, Аргентина и Венесуэла. Эта статья называется в табл. 13.1 "вывоз капитала за рубеж резидентами". Иногда ее обозначают как "бегство капитала". Во время долгового кризиса 1980-х годов богатые слои населения Третьего мира перевели огромные суммы на счета банков в индустриальных странах, приобретая там недвижимость, акции и облигации. Имеются оценки, что половина всего внешнего долга некоторых стран Латинской Америки вызвана подобным бегством отечественного капитала.<sup>1</sup> Бегство капитала уменьшает возможности страны получать иностранные кредиты и займы, привлекать инвестиции: во многих развивающихся странах это главная причина ухудшения их платежных балансов. Поэтому баланс по счету движения капиталов принимает вид:  $G + H - I - J$ . Если величина со знаком плюс, то баланс положителен и отрицателен — при знаке минус.

Наконец, "резервы наличности", или "резервы иностранной валюты" (L), выступающие в качестве балансирующей статьи вместе со статьей "ошибки и пропуски", которая устраняет статистические расхождения. Резервы снижаются (т.е. показывают чистый отток иностранной валюты), когда суммарные расходы страны по счетам текущих операций и движения капиталов превышают поступления извне. Табл. 13.2 дает упрощенное представление о положительных (кредит) и отрицательных (дебет) статьях платежного баланса.



**ТАБЛИЦА 13.2. Положительный и отрицательный эффект отдельных операций на платежный баланс**

| Положительный эффект (кредит)                          | Отрицательный эффект (дебет)                             |
|--|--|
| 1. Любая продажа за рубеж товаров и услуг (экспорт)    | 1. Любая покупка товаров и услуг за рубежом (импорт)     |
| 2. Любые доходы от инвестиций за рубежом               | 2. Любые инвестиции за пределами страны                  |
| 3. Любое поступление в страну иностранной валюты       | 3. Любые платежи другим странам                          |
| 4. Любые виды помощи и подарки из-за рубежа            | 4. Любые виды помощи и подарки за рубежом                |
| 5. Любая продажа за пределами страны акций и облигаций | 5. Любые приобретения акций и облигаций в других странах |

Источники: Воспроизведено по разрешению издательства из *The ABCs of International Finance* by John Charles Pool and Steve Stamos (Lexington Mass: Lexington Books, D.C. Heath & Co., Copyright 1987, D.C. Heath & Co.)

Страна аккумулирует резервы иностранной валюты одним из трех способов:

- 1) иностранная **свободно конвертируемая валюта** (главным образом доллары США, японские иены, роль которых в качестве резервной валюты возрастает, фунты стерлингов и немецкие марки), когда зарубежные продажи по сумме превышают закупки;
- 2) золото, добываемое в стране или приобретенное за рубежом;
- 3) депозиты в МВФ, который выполняет функции резервного банка по отношению к центральным банкам стран-членов.

### Условный пример: дефициты и долги

Для лучшего понимания проблемы в табл. 13.3 составлен условный платежный баланс развивающейся страны.

В *счете текущих операций* баланс по внешней торговле товарами сложился с дефицитом в 15 млн. долл. (35 млн. долл. экспортная выручка, 70% которой — 25 млн. долл. принесли сырьевые товары и продовольствие, минус 45 млн. долл., уплаченных за импорт прежде всего полуфабрикатов, потребительских и инвестиционных товаров, и 5 млн. — за морской фрахт). К этому результату плюсуется 1 млн. долл. инвестиционных доходов — чистый приток капитала за обладание иностранными ценными бумагами, вычитаются 10 млн. выплаты на обслуживание внешнего долга — годовые проценты на аккумулированную сумму задолженности, и еще плюсуется 2 млн. долл. переводов и доходов от трансфертов работающих за рубежом граждан, пересылающих часть своих заработков на родину. Сложение всех этих операций дает *отрицательное сальдо баланса* по текущим операциям в 22 млн. долл.

В *счете движения капиталов* складывается следующая картина. Чистые поступления в страну составили 4 млн. долл. (2 млн. — частные иностранные прямые инвестиции, использованные транснациональными корпорациями на строительство новых производственных мощностей, и 2 млн. — частные займы, используемые большей частью на рефи-

нансирование частной задолженности или на обслуживание внешнего долга страны). Из *валового притока капитала* на дву- и многосторонней основе в 9 млн. долл. покидают

Таблица 13.3. Условный платежный баланс развивающейся страны

| Статьи   | Млн. долл. |     |     |
|--|------------|-----|-----|
| <b>А. Счет текущих операций</b>                    |            |     |     |
| Товарный экспорт                                   |            |     | +35 |
| Сырье и продовольствие                             | +25        |     |     |
| Готовые изделия                                    | +10        |     |     |
| Товарный импорт                                    |            |     | -45 |
| Сырье и продовольствие                             | -10        |     |     |
| Готовые изделия                                    | -35        |     |     |
| Услуги (морской фрахт и др.)                       |            |     | -5  |
| Инвестиционный доход                               |            |     | +1  |
| Обслуживание внешнего долга                        |            |     | -10 |
| Чистый приток переводов и трансфертов              |            |     | +2  |
| Сальдо баланса по текущим операциям                |            | -22 |     |
| <b>В. Счет движения капиталов</b>                  |            |     |     |
| Частные иностранные прямые инвестиции              |            |     | +2  |
| Частные займы                                      |            |     | +2  |
| Межгосударственные и многосторонние потоки (нетто) |            |     | +3  |
| Займы  | +8         |     |     |
| Дары   | +1         |     |     |
| Амортизация долга                                  | -6         |     |     |
| Вывоз капитала за рубеж резидентами                |            |     | -10 |
| Баланс движения капиталов                          |            | -3  |     |
| Баланс по текущим операциям и движения капиталов   |            | -25 |     |
| <b>С. Государственные резервы</b>                  |            |     |     |
| Сокращение государственных резервов                |            |     | +25 |
| Баланс наличных поступлений                        |            | +25 |     |

страну 6 млн., расходуемые на **амортизацию** (постепенное погашение) основной суммы внешнего долга. По данным табл. 13.5 видим, что в 1980-х годах суммы обслуживания аккумулированного внешнего долга превышали *все* поступления по государственной линии и от коммерческих банков. В результате действия этой тенденции чистый приток капитала, составивший в 1981 г. 35,9 млрд. долл., сменился в 1986 г. чистым оттоком в 22,5 млрд. долл. из бедных в богатые страны.

По данным табл. 13.3 видно, что главной причиной оттока финансового капитала из развивающихся в индустриальные страны стали огромные суммы, вывозимые за рубеж резидентами. Масштабы бегства капитала за первую половину 1980-х годов только из пяти стран, активно участвующих в этом процессе (Венесуэлы, Аргентины, Бразилии, Мексики и Филиппин),<sup>2</sup> оцениваются почти в 100 млрд. долл. и примерно 200 млрд. — за 10-летний период с 1976 по 1985 гг. (см. табл. 13.4). В условной таблице 13.3 бегство капитала оценивается в 10 млн. долл., которые, тем не менее, на 3 млн. превышают поступления капитала по статьям "частные иностранные инвестиции и займы" и "межгосударственные и многосторонние займы и дары", вместе взятые. Негативное сальдо баланса движения

капиталов в 3 млн. долл. доводит дефицит сальдо по текущим операциям и движению капиталов до 25 млн. долл.

**ТАБЛИЦА 13.4. Оценка чистого оттока капитала за десятилетие 1976—1985 гг., млрд. долл.**

| Страны                   | В том числе |           |                  |
|--------------------------|-------------|-----------|------------------|
|                          | Всего       | 1976—1982 | 1983—1985        |
| <b>Латинская Америка</b> |             |           |                  |
| Аргентина                | 26          | 2         | (1) <sup>a</sup> |
| Боливия                  | 1           | 1         | 0                |
| Бразилия                 | 10          | 3         | 7                |
| Венесуэла <sup>b</sup>   | 30          | 25        | 6                |
| Мексика                  | 53          | 36        | 17               |
| Уругвай                  | 1           | 1         | 0                |
| Эквадор                  | 2           | 1         | 1                |
| <b>Другие страны</b>     |             |           |                  |
| Индия                    | 10          | 6         | 4                |
| Индонезия                | 5           | 6         | (1)              |
| Малайзия                 | 12          | 8         | 4                |
| Нигерия                  | 10          | 7         | 3                |
| Филиппины                | 9           | 7         | 2                |
| Южная Африка             | 17          | 13        | 4                |
| Южная Корея              | 12          | 6         | 6                |

а) В скобках — чистый приток капитала.

б) Расхождения возможны из-за округления и несовпадения сроков реформ.

И с т о ч н и к : Воспроизведено по разрешению издательства из *The ABCs of International Finance* by John Charles Pool and Steve Stamos (Lexington Mass: Lexington Books, D.C. Heath & Co., Copyright 1987, D.C. Heath & Co.).

## Финансирование и сокращение дефицита платежного баланса: первоначальные меры

Для покрытия суммарного дефицита по счетам текущих операций и движению капиталов в нашем условном примере Центральный банк страны должен изъять из государственных финансовых резервов 25 млн. долл. Эти резервы включают золото, наиболее надежные валюты других стран и специальные права заимствования в МВФ (о них будет сказано ниже). **Международные валютные резервы** выполняют для стран функцию, аналогичную функции банковских счетов по отношению к гражданам — их владельцам. Они используются для оплаты счетов и долгов и пополняются в результате превышения экспортной выручки над импортом и притока в страну капитала. Они также могут быть предоставлены в качестве обеспечения для получения кредитов.

Таким образом, дефициты балансов по текущим операциям и движению капиталов должны уравновешиваться за счет баланса наличности. В таблице это отражено *сокращением* на 25 млн. долл. государственных резервов. Для бедной страны мобилизация такой суммы является тяжелой задачей, так как существенно ограничит ее возможности привлечения иностранного капитала и импорта потребительских товаров. Для наименее

развитых стран, вынужденных импортировать продовольствие во избежание голода и имеющих ограниченные валютные резервы, подобные выплаты могут обернуться катастрофой для миллионов людей.

Реакция развивающихся стран на дефициты своих балансов различна. Во-первых, могут быть приняты меры по улучшению баланса по текущим операциям с помощью поощрения экспорта или снижения импорта (возможно одновременное действие по обоим направлениям). При поощрении экспорта упор делается на первичную продукцию или на изделия обрабатывающей промышленности. В последнем случае усилия будут направлены на импортзамещение (защиту и поощрение отечественной промышленности для замены импорта готовых изделий) и/или выборочное введение тарифов, количественных квот и даже запрет на ввоз некоторых потребительских товаров. Другим путем достижения этих целей может стать изменение курса местной валюты в результате ее девальвации, что приведет к удешевлению экспорта и удорожанию импорта. Возможно также проведение жесткой налоговой и денежной политики (*структурной адаптации* по терминологии Всемирного банка и *политики стабилизации* — по терминологии МВФ. В приложении 13.1 приводится история создания и функционирования этих организаций). Цель подобной политики состоит в сокращении внутреннего спроса для снижения чрезмерно большого импорта и ослаблении инфляционного давления, вызываемых завышенным обменным курсом, который ограничивает экспорт и стимулирует импорт. В гл. 14 будут рассмотрены противоречия, возникающие при проведении политики поощрения экспорта, замещения импорта, регулирования обменного курса и спроса.

Во-вторых, возможно проведение альтернативной политики, направленной на улучшение баланса по счету движения капиталов путем привлечения частных прямых инвестиций и получения кредитов из-за рубежа, а также государственной помощи развитию. Но безвозмездный компонент в этих инвестициях и помощи составляет меньшую часть их объема. За кредиты и займы надо расплачиваться: возвращать основную сумму и проценты. Иностранные инвестиции, направленные на создание производственных мощностей в развивающейся стране, вызывают необходимость значительную часть прибыли передавать инвесторам. К тому же, как это показано в гл. 15, поощрение иностранных частных прямых инвестиций оказывает на процесс развития воздействие, далеко выходящее за пределы лишь трансферта за рубеж финансовых и материальных ресурсов.

Наконец, возможна политика смягчения неблагоприятного влияния хронического дефицита платежного баланса путем увеличения государственных валютных резервов. Один из способов их пополнения — увеличение доли развивающихся стран в новом виде международного "бумажного золота", известного под именем **специальные права заимствования (СПЗ)**. В рамках традиционной международной валютной системы имеющие дефицит платежного баланса страны должны были погашать его из своих государственных валютных активов в форме золота или долларов США. Но гигантский рост физических и стоимостных объемов мировой торговли вызвал потребность в создании новой формы международных активов из-за нехватки золота и долларов. Поэтому МВФ было поручено в 1970 г. создать такой резервный фонд в виде СПЗ на сумму в 10 млрд. долл. В урегулировании платежных балансов они выполняют многие функции золота и доллара. Стоимость СПЗ определяется на основе корзины пяти различных валют (средняя величина доллара США, французского франка, немецкой марки, фунта стерлинга и японской иены). Их можно обменять на конвертируемую валюту для урегулирования государственных расчетов. К 1988 г. объем СПЗ превысил 28 млрд. долл., из которых 5 млрд. (17,7%) приходилось на долю развивающихся стран. В 1992 г. курс СПЗ был равен примерно 0,73 долл. США. МВФ высказывает пожелание постепенно перевести все международные финансовые расчеты на базу СПЗ и не использовать золото и доллары в качестве инструментов межгосударственных обменов.

Развивающиеся страны крайне озабочены порядком распределения СПЗ. По принятой в настоящее время формуле 75% их объема приходится на долю 25 индустриальных стран. Примерно 90 стран Третьего мира — участников международной финансовой системы могут претендовать лишь на оставшиеся 25%. Недовольные таким положением они усиливают групповое давление с целью дополнительной эмиссии СПЗ, чтобы ее большая часть предоставлялась им на льготных условиях.

После рассмотрения общих понятий и проблем платежных балансов (как торговых, так и международных потоков финансовых ресурсов) можно перейти к анализу новейших тенденций в платежных балансах развивающихся стран, сосредоточив при этом внимание на детальном разборе состояния их внешней задолженности.

## Новые тенденции в платежных балансах развивающихся стран

1980-е годы стали свидетелями принципиальных изменений в состоянии платежных балансов большинства развивающихся стран. До этого для них было типичным сведение балансов по счетам текущих операций с большим дефицитом, так как массивный импорт капитала, промежуточной продукции, машин и оборудования был необходим для осуществления быстрой индустриализации. За счет экспортной выручки оплачивалась большая часть, но не весь импорт. Финансирование дефицитов удавалось обеспечить за счет крупных трансфертов ресурсов по счетам движения капиталов в виде помощи других государств на двусторонней основе, частных иностранных прямых инвестиций, займов международных банков правительствам и бизнесу развивающихся стран, а также кредитов международных агентств развития. Превышение поступлений по счетам движения капиталов обычно позволяло не только компенсировать дефицит балансов по текущим операциям, но и даже давало возможность накапливать резервы иностранной валюты.

**ТАБЛИЦА 13.5. Чистый трансферт финансовых ресурсов в разбивке по счетам платежного баланса развивающихся стран (1978—1990 гг.), млрд. долл.**

| Годы | Счет текущих операций | Счет движения капиталов              |
|------|-----------------------|--------------------------------------|
|      |                       | Чистый трансферт финансовых ресурсов |
| 1978 | -32,1                 | 33,2                                 |
| 1979 | +10,0                 | 31,2                                 |
| 1980 | +30,6                 | 29,5                                 |
| 1981 | -48,6                 | 35,9                                 |
| 1982 | -86,9                 | 20,1                                 |
| 1983 | -64,0                 | 3,7                                  |
| 1984 | -31,7                 | -10,2                                |
| 1985 | -24,9                 | -20,5                                |
| 1986 | -46,4                 | -23,6                                |
| 1987 | -3,9                  | -34,0                                |
| 1988 | -22,4                 | -35,2                                |
| 1989 | -18,4                 | -29,6                                |
| 1990 | -7,9                  | -22,5                                |

Источники: International Monetary Fund, *World Economic Outlook, 1988 and 1992* (Washington, D.C.: IMF, 1988, 1992), tab. A-33; United Nations Development Program, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), tab. 4.3.

В 1978 г. развивающиеся страны имели положительное сальдо по счетам движения капиталов в 33,2 млрд., а в 1988 — отрицательное в 35,2 млрд. долл., следовательно, амплитуда колебания в потоках капитала превысила 68 млрд. долл. Короткий период превышения поступлений по счетам текущих операций, вызванного исключительно бурным ростом экспортных доходов стран ОПЕК в 1979—1980 гг., сменился крупным дефицитом в 1981 г., и эта тенденция сохранилась до конца десятилетия. Наименьшим был дефицит в 1987 г. (3,9 млрд. долл.), что следует полностью отнести к заслуге четырех азиатских экспортеров промышленной продукции (Тайвань, Южная Корея, Сингапур и Гонконг), которые свели баланс по этому счету с положительным сальдо в 31,8 млрд. долл. (см. табл. 13.6).

Среди причин, вызвавших ухудшение балансов по счетам текущих операций, надо назвать:

- 1) резкое снижение цен на сырье, включая нефть;
- 2) глобальные спады производства в 1981—1982 гг. и 1990—1992 гг., повлекшие за собой сокращение мировой торговли;
- 3) возросший протекционизм развитого мира по отношению к экспорту из развивающихся стран.

Драматические изменения в счетах движения капиталов были вызваны взаимосвязанным действием ряда факторов:

- 1) ростом внешнего долга Третьего мира;
- 2) резким сокращением международными банками кредитов;
- 3) массированным бегством капиталов из развивающихся стран. (см. табл. 13.4). Суммарное воздействие этих процессов и факторов вызвало смену тенденций: ежегодный чистый приток финансовых ресурсов из развитых в развивающиеся страны от 25 до 35 млрд. долл. сменился обратным потоком таких же размеров. Но за всеми этими тревожными процессами стоит еще более грозная проблема, возникшая в 1980-е годы и перешагнувшая в нынешнее десятилетие — кризис внешней задолженности стран Третьего мира.

## Кризис внешней задолженности Третьего мира

### Возникновение и природа кризиса

Рост внешнего долга — типичное явление для стран Третьего мира на стадии экономического развития, когда внутренние сбережения невелики, баланс по текущим операциям сводится с большим отрицательным сальдо и необходим импорт капитала для восполнения недостающих ресурсов. До начала 1970-х годов сумма долга была сравнительно небольшой и в основном представлена кредитами иностранных государств и международных финансовых институтов, таких, как МВФ, Всемирный банк и региональные банки развития. Большинство таких заимствований осуществлялось на льготных условиях, с низкой процентной ставкой и использовалось на реализацию конкретных проектов развития и оплату импорта инвестиционных товаров. В конце 1970-х — начале 1980-х годов положение изменилось: к процессу подключились коммерческие банки, использующие избыток нефтедолларов стран ОПЕК на предоставление развивающимся странам нецелевых кредитов для покрытия дефицитов платежных балансов и поддержки экспортных отраслей.

|                                       | 1980  | 1981  | 1982  | 1983  | 1985  | 1987  | 1989  | 1990  | 1991  | 1992 <sup>a</sup> |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|
| <b>Развивающиеся страны</b>           | 30,6  | -48,6 | -86,9 | -64,0 | -24,9 | -3,9  | -18,4 | -7,1  | -84,8 | -71,1             |
| <b>По регионам</b>                    |       |       |       |       |       |       |       |       |       |                   |
| Африка                                | -2,1  | -22,3 | -21,4 | -12,2 | -1,2  | -5,2  | -7,1  | -2,2  | -5,8  | -7,5              |
| Азия                                  | -14,4 | -19,0 | -17,4 | -14,8 | -13,1 | 22,1  | 1,2   | -1,0  | -13,1 | -17,4             |
| Европа                                | -15,6 | -14,3 | -8,7  | -5,9  | 5,5   | 13,7  | -3,6  | -25,0 | -10,0 | -23,9             |
| Ближний Восток                        | 92,5  | 50,0  | 3,0   | -20,2 | -7,6  | -11,1 | -7,2  | 2,1   | -45,7 | -22,2             |
| Латинская Америка                     | -29,8 | -42,9 | 42,4  | -10,9 | -1,9  | -9,1  | -6,1  | -4,2  | -19,4 | -22,4             |
| <b>По доминирующему экспорту</b>      |       |       |       |       |       |       |       |       |       |                   |
| Экспортеры топлива                    | 96,4  | 34,8  | -18,1 | -19,6 | -0,8  | -10,4 | -11,2 | 4,6   | -59,7 | -38,6             |
| Другого сырья                         | 65,7  | -83,3 | -68,8 | -44,4 | -17,5 | 21,0  | -11,7 | -34,9 | -34,3 | -54,8             |
| Экспортеры первичной продукции        | -37,0 | -56,0 | -54,4 | -35,8 | -10,2 | -15,1 | -11,5 | -9,9  | -14,6 | -16,1             |
| аграрный экспорт                      | -35,2 | -39,4 | -41,8 | 30,6  | -7,9  | -11,3 | -9,3  | -6,1  | -10,6 | -11,7             |
| экспорт минерального сырья            | -1,8  | -16,6 | -12,6 | -5,2  | -2,3  | -3,7  | -2,3  | -3,8  | -4,0  | -4,4              |
| НИС Азии — экспортеры готовых изделий | N.A.  | N.A.  | N.A.  | 7,2   | 11,0  | 31,8  | 25,1  | 16,0  | 4,0   | 2,9               |

Источники: International Monetary Fund, *World Economic Outlook, 1988 and 1992* (Washington, D.C.: IMF, 1988, 1992), tab. A-33.

<sup>a</sup> Оценка. N.A. — данные отсутствуют.

Хотя привлечение иностранного капитала увеличивает ресурсы экономического развития, за полученные кредиты надо расплачиваться. За последние годы их цена настолько выросла, что издержки во многих случаях превышают ожидаемый эффект. В первую очередь при накоплении крупного внешнего долга возникает проблема с его обслуживанием. Обслуживание внешнего долга, включающее его **амортизацию** (выплату основной суммы) и выплату процентов, обуславливается соглашениями и представляет собой фиксированный вычет из дохода и сбережений страны-должника. Если сумма долга увеличивается и/или повышаются процентные ставки, возрастают и расходы по его обслуживанию, которые необходимо оплачивать в иностранной валюте. Иначе говоря, обязательства по обслуживанию внешнего долга выполняются либо за счет экспортной выручки и сокращения импорта, либо путем новых заимствований за рубежом. Обычно большая часть обязательств по обслуживанию внешнего долга покрывается за счет дохода от экспорта. Но при изменении структуры и объема импорта, росте процентных ставок и сокращении экспорта возникают проблемы с погашением внешней задолженности. С подобными проблемами столкнулось большинство стран с высоким уровнем задолженности.

Прежде чем заняться статистическими данными, причинами возникновения и перспективами внешнего долга развивающихся стран, разьясим суть понятия "сальдо заемных операций" (**базовый трансферт**).<sup>3</sup> Оно отражает соотношение чистого притока (оттока) капитала и суммы внешнего заимствования. Количественно его измеряют как соотношение между чистым притоком капитала в страну и выплатой процентов на аккумулированную сумму внешнего долга. Чистый приток капитала представляет собой разницу между валовым притоком и амортизацией основной суммы аккумулированного долга. Сальдо заемных операций является важным понятием, так как показывает величину ежегодного приобретения (или потери) валюты в результате взаимодействия с международной финансовой системой. Далее мы увидим, что развивающиеся страны сводили это сальдо с большим дефицитом, истощая при этом резервы иностранной валюты в результате утечки капитала.

Весь процесс можно свести к следующим формулам. Обозначим чистый приток капитала  $F_N$  как темп роста общей суммы долга,  $D$  — аккумулированный долг и  $d$  — рост общей суммы долга в процентах. Тогда

$$F_N = dD. \quad (13.1)$$

Проценты по долгу выплачиваются ежегодно с суммы всего долга, и, если средняя процентная ставка равна  $r$ , то  $rD$  показывает сумму годовых процентных платежей. Сальдо заемных операций (базовый трансферт) определяется вычитанием из чистого притока процентных выплат:

$$BT = dD - rD = (d - r)D. \quad (13.2)$$

Сальдо будет положительным при  $d > r$  (страна приобретает иностранную валюту) и отрицательным (теряет валюту) при  $r > d$ . Любой анализ долгового кризиса Третьего мира должен включать изучение причин изменений значений  $r$  и  $d$ .

На ранних стадиях накопления задолженности, когда сумма долга  $D$  относительно невелика, темпы его роста  $d$  были высокими. Большая часть капитала предоставлялась в форме двусторонней помощи государствами и кредитов Всемирного банка на льготных условиях, с более низкой процентной ставкой по сравнению со сложившимися ставками на финансовых рынках и с более длительными сроками погашения. Поэтому величина  $r$  была небольшой, в любом случае меньше  $d$ . До тех пор пока растущий долг используется



для осуществления проектов развития, а рентабельность последних превышает величину  $r$ , дополнительный приток иностранного капитала и увеличение суммы задолженности не вызывают проблем для принимающих сторон. Более того, в предыдущих главах показано, что использование все больших заимствований для осуществления производственных инвестиций в городскую и сельскую экономику составляло важный элемент долговременной стратегии развития.

Серьезные осложнения возникают, когда:

1) аккумулированный долг становится очень большим и темпы его роста  $d$  начинают замедляться по мере увеличения соотношения "амортизация/валовой приток нового капитала";

2) снижается приток долгосрочного капитала по государственным каналам, предоставляемого на льготных условиях, и увеличиваются краткосрочные кредиты на рыночных условиях с плавающей процентной ставкой коммерческих банков, вследствие чего растет  $r$ ;

3) страна начинает испытывать острейшие проблемы в урегулировании своего платежного баланса из-за всплеска цен на товары и быстрого ухудшения условий торговли;

4) наступает глобальный спад производства или какой-либо другой внешний шок (типа скачка цен на нефть); резко растут процентные ставки в США, определяющие условия предоставления коммерческих кредитов; неожиданно меняется курс доллара, в котором оценивается большинство кредитов и долгов;

5) теряется доверие к платежеспособности страны-должника по названным в п. 2, 3 и 4 причинам, что побуждает иностранные банки свертывать кредитование;

6) возникает бегство капитала из страны в силу сложившейся экономической и политической ситуации (например, ожидания девальвации местной валюты) для приобретения в развитых странах ценных бумаг и недвижимости, а также открытия счетов в банках.

Сочетание шести названных выше факторов имеет тенденцию к снижению  $d$  и увеличению  $r$ , в результате чего отрицательное сальдо заемных операций непомерно растет, способствуя бегству капитала из развивающихся в развитые страны (см. табл. 13.5). Долговой кризис становится самовоспроизводящимся процессом, и страны Третьего мира с высоким уровнем задолженности попадают в нисходящую спираль увеличения негативного базового трансферта, истощающую их валютные резервы и препятствующую развитию. Историю кризиса 1980-х годов во многом объясняет элементарный анализ механизма и динамики образования сальдо заемных операций, который можно осуществить по уравнению 13.2.

## Масштабы кризиса

За 23 года (с 1970 по 1992) внешний долг развивающихся стран вырос с 68,4 млрд. долл. до почти 2 трлн., т. е. более чем на 2000% (табл. 13.7). Расходуемые на обслуживание задолженности суммы увеличились на 1530% и составили в начале 1990-х годов 169 млрд. долл. Хотя значительная часть общей задолженности Третьего мира приходится на четыре латиноамериканские страны (Бразилия, Мексика, Аргентина и Венесуэла), Всемирный банк ведет мониторинг 16 стран с *высоким уровнем задолженности* (табл. 13.8). Их положение особенно уязвимо, так как большая часть долга приходится на долю коммерческих банков с различными процентными ставками. Из 16 стран только три расположены в регионе южнее Сахары, но их положение особенно тяжело: рост долга сопровождается снижением на душу населения дохода и стагнацией экономики. В этих странах соотношение "долг/экспорт" и "долг/обслуживание долга" намного хуже, чем в других развивающихся странах этого региона.

Истоки долгового кризиса 1980-х годов восходят к периоду бума международного кредитования 1974—1979 гг., усиленному первым и самым большим скачком цен на нефть, инициированным ОПЕК. К 1974 г. развивающиеся страны начали укреплять свои позиции в мировом хозяйстве: темпы их экономического роста в 1967—1973 гг. составили в среднем 6,6%. А темпы НИС в Латинской Америке (Мексика, Бразилия, Венесуэла и Аргентина) были намного выше средних для развивающихся стран. Для поддержания темпов роста многие страны значительно увеличили импорт, прежде всего инвестиционных товаров, нефти и продовольствия. Приняв ориентированную вовне стратегию, они осуществляли активную экспортную экспансию. Высокие цены на нефть и глобальная рецессия, когда среднегодовые темпы роста индустриальных стран с 5,2% в 1967—1974 гг. снизились и составили в оставшиеся годы десятилетия 2,7%, вынудили многие развивающиеся государства увеличить заимствования за рубежом для поддержания высоких темпов роста. Хотя трансферт ресурсов на льготных условиях по государственной линии существенно вырос, он не мог удовлетворить потребности в капитале стран среднего уровня развития и НИС. К тому же страны с растущим импортом или стагнирующим экспортом неохотно обращались к официальным источникам финансирования, например к МВФ, из-за опасений давления на них с целью осуществления болезненных программ реорганизации экономики.

Поэтому страны среднего уровня развития и НИС обратились к коммерческим банкам и другим кредиторам, которые начали предоставлять нецелевые займы для поддержания платежных балансов. Коммерческие банки сосредоточили у себя большую часть излишков валюты стран ОПЕК (их размер вырос с 7 млрд. долл. в 1973 г. до 68 млрд. — в 1974 г. и достиг пика в 115 млрд. долл. в 1980 г.). В условиях низкого спроса развитых стран из-за замедления темпов их роста кредиторы начали проводить агрессивную кредитную политику по отношению к развивающимся странам, предлагая им вполне доступные и льготные условия.

Рис. 13.1 иллюстрирует механизм движения нефтедолларов ОПЕК, начиная с доходов за экспорт нефти, которые депонировались в банки США и Европы. Те в свою очередь одалживали эти доллары частным компаниям и государствам Третьего мира, испытывающим нужду в деньгах. С 1967 по 1982 гг. таким образом было рециклировано свыше 350 млрд. долл.

В результате подобных операций внешний долг развивающихся стран со 180 млрд. долл. в 1975 г. достиг 406 млрд. долл. в 1979 г., увеличиваясь ежегодно на 20%. Еще важнее то обстоятельство, что большая часть этого долга предоставлялась не на льготных условиях: сокращены сроки погашения, рыночные ставки процентов часто менялись. В 1971 г. удельный вес нелюбых ресурсов составил 40% всего объема внешнего долга, в 1975 г. — 68% и в 1979 г. — 77%. Условия предоставления кредитов стали жестче. Увеличение льготной помощи вносило определенный вклад в рост внешней задолженности развивающихся стран, но главной причиной ее разбухания стал более чем тройной рост привлечения частных капиталов с международных рынков. Огромное увеличение внешней задолженности и ужесточение ее условий несут ответственность за тройной рост выплат по обслуживанию долга, которые возросли с 25 млрд. долл. в 1975 г. до 79 млрд. в 1979 г. Табл. 13.7 иллюстрирует нарастание остроты проблемы внешнего долга и его обслуживания для развивающихся стран между 1970 и 1993 гг.

Таблица 2.7. Миллиарды доллара: внешние займы развивающихся стран (1970—1993 г.)

|  | 1970 | 1975 | 1980  | 1985  | 1986  | 1987  | 1988  | 1989  | 1990  | 1991  | 1992 <sup>a</sup> | 1993 <sup>a</sup> |
|--|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------------|-------------------|
| Весь внешний долг, млрд. долл.                           | 68,4 | 180  | 635,8 | 949   | 1050  | 1173  | 1194  | 1222  | 1281  | 1348  | 1388              | 1451              |
| в том числе регионы южнее Сахары                         | —    | 14,9 | 55,6  | 64,7  | 86,5  | 105,2 | 110,3 | 113,8 | 126,1 | 131,4 | 133,0             | 137,4             |
| Выплаты по обслуживанию долга <sup>b</sup> , млрд. долл. | 11,0 | 25,8 | 102,4 | 128   | 131   | 141   | 151   | 147   | 145   | 152   | 169               | 170               |
| в том числе Африка                                       | —    | 1,3  | 4,1   | 27,6  | 27,8  | 23,4  | 25,8  | 25,1  | 25,5  | 26,7  | 28,3              | 24,6              |
| Долг к экспорту <sup>c</sup> , %                         | 99,4 | 76,4 | 81,9  | 154,5 | 180,4 | 167,0 | 148,2 | 135,3 | 126,0 | 125,7 | 119,5             | 112,5             |
| в том числе Африка                                       | —    | —    | 92,5  | 189,0 | 257,4 | 262,8 | 262,1 | 254   | 234,9 | 236,7 | 229,7             | 219,6             |
| Обслуживание долга к экспорту <sup>d</sup> , %           | 13,5 | 9,5  | 13,2  | 20,9  | 22,5  | 20,1  | 18,8  | 16,3  | 14,3  | 14,2  | 14,5              | 13,2              |
| в том числе Африка                                       | 5,7  | —    | 14,4  | 27,6  | 27,8  | 23,4  | 25,8  | 25,1  | 25,5  | 26,7  | 28,3              | 24,6              |
| Долг к ВВП <sup>e</sup> , %                              | 13,3 | 15,4 | 24,4  | 36,4  | 39,0  | 38,5  | 36,4  | 33,3  | 31,5  | 32,6  | 28,6              | 26,8              |
| в том числе Африка                                       | 20,9 | —    | 28,3  | 46,6  | 59,9  | 66,6  | 65,1  | 67,1  | 62,2  | 61,0  | 59,1              | 57,4              |

Источники: International Monetary Fund, *World Economic Outlook, 1988 and 1992* (Washington, D.C.: IMF, 1988, 1992) tabs. A45, A48 and A49; Organization of Economic Cooperation and Development, *Debt Survey* (Paris: OECD, 1982), tab. 9; IMF, *World Economic Outlook, Occasional Papers No. 27* (1984), tab. 35; World Bank, *World Debt Tables, 1987-88* (Washington, D.C.: World Bank, 1988), vol. 1, pp. 5—7.

<sup>a</sup> Оценка.

<sup>b</sup> Произведенные выплаты процентов по аккумулярованной сумме долга и амортизация основного долга.

<sup>c</sup> Отношение долга к экспорту товаров и услуг.

<sup>d</sup> Отношение обслуживания долга к экспорту товаров и услуг.

<sup>e</sup> Отношение долга к ВВП.

Неоплаченная сумма долга, 1990<sup>а</sup>      Обслуживание долга, 1990<sup>а</sup>      Показатели долга 1990, %      Среднегодовые темпы роста, 1982—1990

| Страна      | Всего, млрд. долл. | Доля частных инвесторов, % | Всего % | Долг к ВВП | Проценты к экспорту | ВВП  | Экспорт <sup>с</sup> | Импорт <sup>с</sup> | Инвестиции <sup>д</sup> | Потребление на душу населения <sup>д</sup> |      |
|-------------|--------------------|----------------------------|---------|------------|---------------------|------|----------------------|---------------------|-------------------------|--|------|
| Алжир       | 26,8               | 71,6                       | 8,3     | 2,1        | 52,9                | 15,1 | 1,9                  | 0,7                 | -2,2                    | -1,2                                       | -0,6 |
| Аргентина   | 61,1               | 76,9                       | 5,1     | 2,8        | 61,7                | 18,4 | -0,0                 | -5,6                | 1,2                     | -8,3                                       | -1,1 |
| Боливия     | 4,3                | 15,3                       | 0,4     | 0,2        | 101,0               | 15,9 | 1,0                  | 1,0                 | 2,2                     | -10,5                                      | -1,7 |
| Бразилия    | 116,2              | 76,3                       | 7,4     | 2,9        | 22,8                | 8,6  | 2,5                  | 5,3                 | -0,1                    | 13,0                                       | 0,5  |
| Болгария    | 10,9               | 99,1                       | 1,3     | 0,5        | 56,9                | 6,4  | 1,0                  | -1,8                | -0,2                    | 3,0  | 3,8  |
| Конго       | 5,1                | 37,2                       | 0,3     | 0,2        | 203,6               | 9,3  | 1,1                  | 2,3                 | 0,7                     | -18,9                                      | -0,7 |
| Кот-д'Ивуар | 18,0               | 59,5                       | 1,4     | 0,5        | 203,9               | 13,3 | -0,4                 | 3,3                 | 2,8                     | -12,4                                      | -4,7 |
| Эквадор     | 12,1               | 64,2                       | 1,1     | 0,5        | 120,6               | 14,5 | 2,0                  | 2,2                 | -1,5                    | -4,1                                       | -0,5 |
| Мексика     | 96,8               | 69,8                       | 12,1    | 7,3        | 42,1                | 16,7 | 1,6                  | 5,3                 | 5,0                     | -2,6                                       | -1,1 |
| Марокко     | 23,5               | 25,1                       | 1,9     | 0,9        | 97,1                | 11,7 | 4,0                  | 10,0                | 5,4                     | 1,4  | 0,9  |
| Никарагуа   | 10,5               | 36,8                       | 0,0     | 0,0        | —                   | 3,0  | -3,8                 | -2,1                | -0,8                    | -7,5                                       | -6,5 |
| Перу        | 21,1               | 62,7                       | 0,5     | 0,2        | 60,1                | 5,2  | -1,4                 | 0,6                 | -1,8                    | -9,3                                       | -3,5 |
| Польша      | 49,4               | 42,8                       | 1,0     | 0,3        | 82,4                | 1,6  | 1,8                  | 6,3                 | 25                      | 4,8  | 2,6  |
| Сирия       | 16,4               | 14,0                       | 1,5     | 0,2        | 118,1               | 3,9  | 1,8                  | 9,2                 | -2,6                    | -9,1                                       | -1,7 |
| Венесуэла   | 33,3               | 85,1                       | 4,3     | 3,2        | 71,0                | 15,6 | 1,1                  | 0,5                 | -7,7                    | -10,7                                      | -1,2 |
| Нигерия     | 36,1               | 47,4                       | 3,0     | 1,8        | 117,9               | 12,1 | 1,9                  | 1,8                 | 8,4                     | -9,6                                       | -2,3 |

Источники: World Bank, *World Debt Tables, 1991—1992* (Washington, D.C.: World Bank, 1992), p. 25.

<sup>а</sup> Сумма долга, его обслуживание и проценты включают кредиты МВФ.

<sup>б</sup> Доллары США.

<sup>с</sup> В текущих долларах США.

<sup>д</sup> 1982—1989 гг.

Несмотря на существенное увеличение выплат по обслуживанию внешнего долга в конце 70-х годов развивающиеся страны справлялись с проблемой. Это стало возможным на фоне сложившейся международной экономической ситуации. Комбинация снижения реальных цен на нефть из-за инфляции, низких и даже отрицательных процентных ставок и возросших экспортных доходов способствовала сокращению дефицитов по текущим операциям к концу десятилетия. В этих условиях развивающиеся страны сумели поддерживать сравнительно высокие темпы роста в 5,2% за период с 1973 по 1979 гг., несмотря на крупные внешние заимствования.

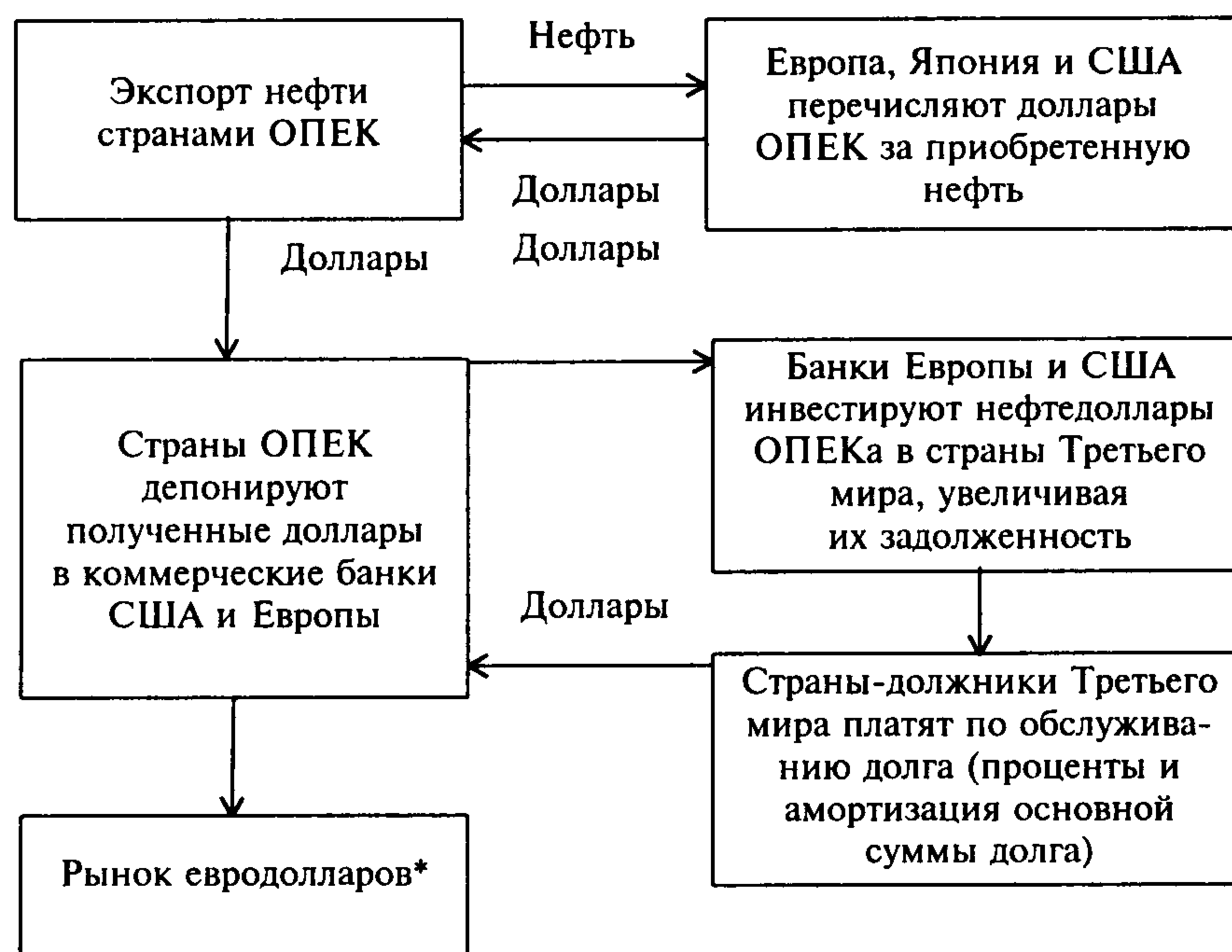


Рис. 13.1. Механизм рециклирования нефтедолларов и его источники

Источники: Перепечатано с разрешения Lexington Books, с текста Macmillan Inc. из *The ABCs of International Finance* by John Charles Pool, Stephen C. Stamos and Patrice Franko Jones, Copyright © 1987, 1991 by Lexington Books.

\* Евродоллары — депозиты в банках за пределами США, не обязательно только в Европе. В 1970-х годах иностранные банки перестали переводить излишки валюты в банки США, зачисляя их на свои долларовые депозиты с выплатой процентов и получив тем самым возможность напрямую кредитовать заемщиков в развивающихся странах.

Всплеск международного кредитования, произошедший вслед за первым нефтяным кризисом, распространился на период с 1974 по 1979 гг. Благоприятная международная

экономическая атмосфера позволила сохранить сравнительно высокие темпы роста без серьезных затруднений в обслуживании их внешнего долга. Она также способствовала рециклированию огромных сумм долларов нефтеэкспортеров к импортерам нефти с помощью заемных операций частных международных банков. Эти процессы помогли смягчить спад производства в развитых странах за счет повышения спроса со стороны государств Третьего мира.

К сожалению, всплеск был коротким и вызванный им рост кредитования в 1974 — 1979 гг. породил массу проблем. Произошедший в 1979 г. второй нефтяной шок имел прямо противоположные результаты. Развивающиеся страны на этот раз столкнулись с другой ситуацией. Внезапный новый рост цен на нефть лег дополнительным бременем на их импортные счета, ухудшил перспективы импорта других инвестиционных товаров. Все это совпало по времени со значительным повышением уровня процентных ставок под влиянием политики стабилизации развитых стран и сокращения экспортных доходов развивающихся государств из-за резкого 20%-ного падения цен на их первичную экспортную продукцию. В наследство от прошлого периода развивающиеся страны получили огромный внешний долг и необходимость выплачивать большие суммы по его обслуживанию, что осложнялось растущими процентными ставками и повышением доли краткосрочных обязательств в долгах.

Наконец, за период аккумуляции долга проявилась сильная тенденция к бегству частного капитала из обремененных тяжелыми долгами развивающихся стран. По имеющимся оценкам, между 1976 и 1985 гг. обремененные тяжелыми долгами страны потеряли в результате бегства капитала 200 млрд. долл. (см. табл. 13.4)<sup>4</sup>. Эта сумма составляла примерно 50% всех заимствований развивающихся стран за рассмотренный период. Считается, что 62% роста долга Аргентины и 71% Мексики — результат бегства капитала из этих стран. Долг Мексики в 1985 г., согласно официальным данным, был 96 млрд. долл., но за вычетом из него огромных потоков сбежавшего из страны капитала он составлял бы 12 млрд. долл.<sup>5</sup>

В этой критической ситуации у развивающихся стран оставалось два выхода. Они могли избрать путь сокращения импорта, проводить жесткую налоговую и монетарную политику, что замедлило бы темпы роста и достижение целей развития, или продолжить финансирование дефицитов счетов по текущим операциям посредством привлечения новых внешних заимствований. Неспособные, часто и не желающие избрать первый путь в качестве средства преодоления балансового кризиса, страны оказались вынужденными в 1980-е годы пойти вторым путем, продолжая привлекать в свою экономику крупные кредиты. В результате их обязательства по обслуживанию внешних долгов к 1990 г. достигли огромных размеров, так что такие страны, как Боливия, Нигерия, Аргентина, Эквадор и Перу, имели отрицательные показатели экономического роста в 1980-х годах. Они с огромным трудом выплачивали даже проценты по задолженности из своих экспортных доходов (см. табл. 13.8) и не могли больше рассчитывать на получение кредитов на международных рынках. Более того, как только иссякли источники частного кредитования, развивающимся странам с 1984 г. пришлось ежегодно выплачивать коммерческим банкам на 10,2 млрд. долл. больше, чем они получали новых займов. Если учесть выплаты МВФ и Всемирному банку за ранее полученные кредиты, чистый приток ресурсов в развивающиеся страны в 35,9 млрд. долл. в 1981 г. сменился его оттоком в 35,2 млрд. долл. в 1988 г. (рис. 13.2).

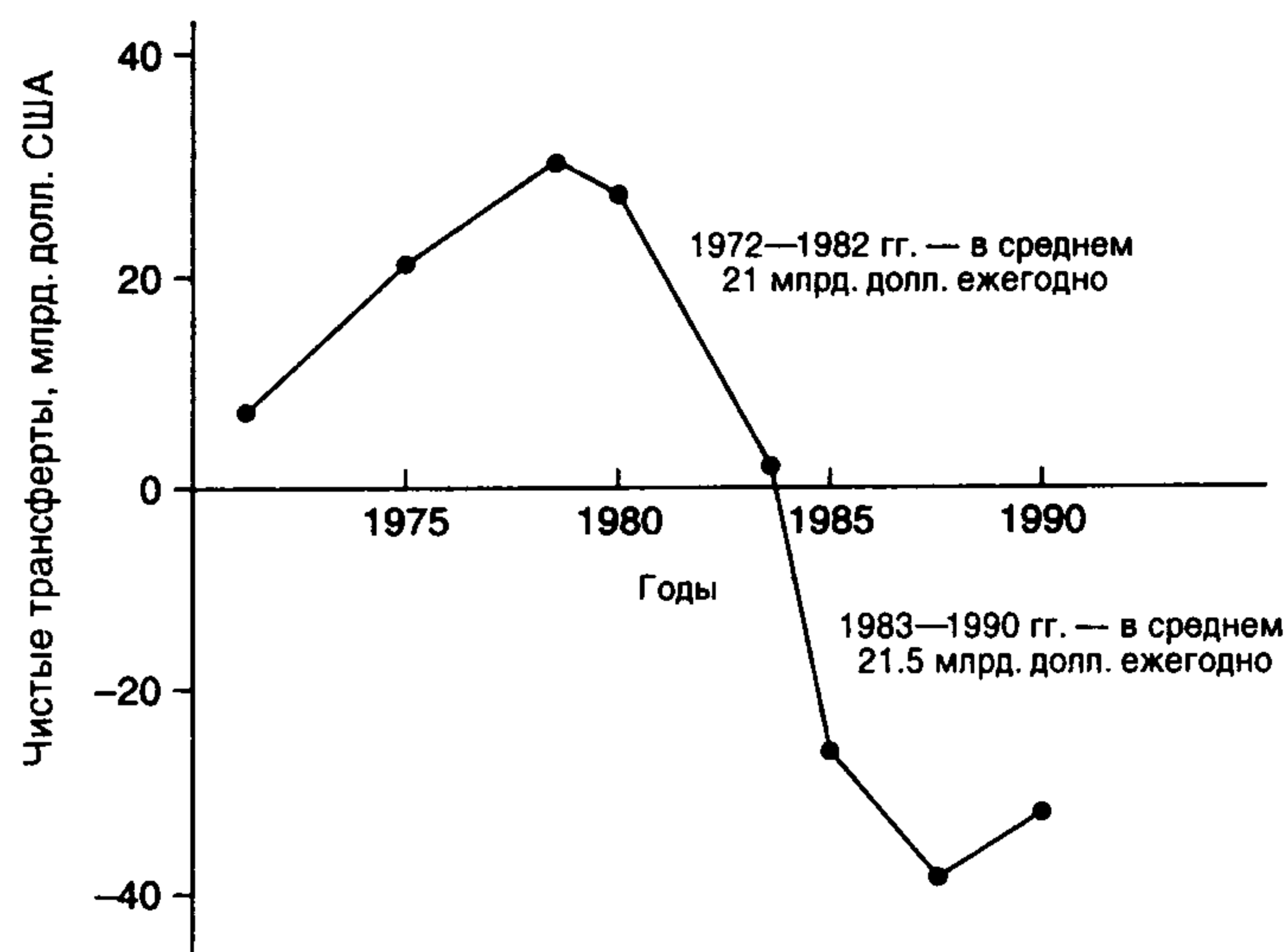


Рис. 13.2. Чистые финансовые трансферты развитых стран развивающимся странам, 1972—1990 гг.

Источник: UNDP, *Human Development Report 1992* (New York, Oxford University Press, 1992), fig 4.2.

В настоящее время страны с высоким уровнем задолженности имеют единственную возможность обратиться за помощью к стабилизационной программе МВФ, условия которой напоминают первый путь, о котором шла речь выше.

## Попытки смягчения макроэкономической нестабильности, политика стабилизации МВФ и ее кризис

### Стабилизационная программа МВФ

Одной из попыток выхода из кризиса макроэкономической нестабильности стало неохотное, но все более частое обращение стран, подверженных высокому уровню инфляции, дефициту государственного бюджета и нехватке иностранной валюты наряду с крупными обязательствами перед иностранными кредиторами, к частным международным банкам для проведения переговоров о погашении внешней задолженности. В основе переговоров лежит идея продлить сроки выплаты основного долга и процентов по нему, а также получить доступ к новым источникам финансирования на более благоприятных условиях. Однако обычной процедурой стало предварительное проведение страной-должником переговоров с МВФ, и лишь после этого консорциумы международных банков соглашались на новое финансирование или отсрочку. Должники были вынуждены соглашаться на долгосрочную процедуру ("кондишнэлити") и проведение жесткой "политики стабилизации" МВФ, чтобы получить доступ к средствам фонда сверх своей страновой квоты. Частные банки рассматривали успех переговоров с МВФ как свидетельство восстановления кредитоспособности и серьезного намерения задолжавших стран расплачиваться с долгами и зарабатывать валюту на погашение ранее накопленной задолженности.

Стабилизационная программа МВФ представлена четырьмя основными компонентами<sup>6</sup>:

1. Отмена или либеризация валютного и импортного контроля.
2. Снижение обменного курса местной валюты.
3. Жесткая внутренняя антиинфляционная программа, включающая:
  - а) контроль за кредитами банков с целью повысить их процентные ставки и увеличить величину резервов;
  - б) правительственный контроль за дефицитом государственного бюджета путем сокращения расходов, прежде всего в социальной сфере на беднейшую часть населения и на продовольственные субсидии, наряду с увеличением налогов и цены продукции государственных предприятий;
  - в) контроль за заработной платой, чтобы ее рост отставал от темпов инфляции (т. е. отказ от индексации заработной платы);
  - г) снятие различных форм контроля за ценами и поощрение свободы рынков.
4. Поощрение иностранных инвестиций и открытие экономики страны мировому хозяйству.

В начале 1980-х годов многие развивающиеся страны (Мексика, Бразилия, Аргентина и Филиппины), финансовые резервы которых оказались исчерпанными, вынуждены были обратиться к МВФ за дополнительным кредитованием. К 1992 г. десять стран достигли договоренности о займе у МВФ на общую сумму в 37,2 млрд. СПЗ (по курсу того времени — 27 млрд. долл.) Данные об этом приводятся в табл. 13.9.



ТАБЛИЦА 13.9. Страны-заемщики МВФ в 1980-1989 гг.

| Страна    | Год  | Кредиты,<br>млрд. СПЗ <sup>a</sup> |
|-----------|------|------------------------------------|
| Аргентина | 1988 | 5,2                                |
| Бангладеш | 1985 | 1,2                                |
| Боливия   | 1989 | 0,4                                |
| Бразилия  | 1988 | 6,1                                |
| Венесуэла | 1986 | 6,0                                |
| Гана      | 1988 | 1,2                                |
| Мексика   | 1989 | 10,2                               |
| Марокко   | 1987 | 1,9                                |
| Филиппины | 1988 | 2,1                                |
| Югославия | 1989 | 2,9                                |

<sup>a</sup> 1,37 СПЗ = 1 долл. США

И с т о ч н и к: *New York Times*, April 26, 1992, sec. 3, p. 6.

Для получения кредитов и, что еще более важно, начала переговоров с частными банками о новых заимствованиях все должники должны были согласиться на проведение некоторых стабилизационных процедур. Хотя эти процедуры могут способствовать снижению темпов инфляции и улучшению платежных балансов участвующих в подобных программах развивающихся стран,<sup>7</sup> но политически они крайне непопулярны, поскольку подрывают усилия по развитию и ложатся непомерным бременем на слои населения с низкими и средними доходами.<sup>8</sup> К тому же отношение к ним неоднозначное: часто лидеры Третьего мира видят в них двойные стандарты, когда от них требуют жестких мер для наведения порядка в государственных бюджетах и при этом не реагируют на огромный торговый дефицит США — крупнейшего должника мира. Наконец, политику МВФ экономисты школы зависимости рассматривают как проводника интересов индустриальных стран, заинтересованных прежде всего в сохранении нищеты и зависимости Третьего мира, чтобы обеспечить беспрепятственное функционирование глобальной рыночной структуры. Например, сторонник теории зависимости Черил Пейер в своей критике МВФ и его стабилизационных программ утверждает, что МВФ функционирует в рамках Первого мира, его господствующей торговой системы "в качестве инструмента насаждения империалистической финансовой дисциплины по отношению к бедным странам", создавая таким образом систему "международной феодальной зависимости", или долгового рабства, в рамках которой проблемы платежных балансов развивающихся стран скорее увековечиваются, чем приближаются к разрешению. Далее Пейер утверждает, что МВФ побуждает развивающиеся страны производить излишние заимствования, угрожая им отлучением от источников финансирования, что может неблагоприятно сказываться на процессе развития и приводить к подрыву программ развития. Чрезмерные заимствования становятся источником новых проблем в будущих платежных балансах, так что возникает порочный круг, в котором странам-должникам приходится ускорять бег для того, чтобы остаться на прежнем месте.<sup>9</sup>

Менее радикально настроенные обозреватели относятся к МВФ нейтрально, не обвиняя его в каких-либо пристрастиях: они считают, что он выполняет порученный ему, но устаревший мандат удержания в рабочем состоянии глобального капиталистического

рынка посредством применения ортодоксальных краткосрочных мер финансовой политики. Его главная цель — обеспечить поддержание "упорядоченной" международной системы обменных курсов национальных валют, способной обеспечить сотрудничество в денежной сфере, расширить международную торговлю, контролировать инфляцию, способствовать стабильности обменных курсов и, самое главное, оказывать странам помощь в преодолении *краткосрочных сбоев* в платежных балансах путем предоставления дефицитных валютных ресурсов. К сожалению, в торговом мире жесткого неравенства проблемы платежных балансов многих стран Третьего мира приобрели структурный и *долговременный характер*, в результате чего наложение на них краткосрочных стабилизационных программ может породить затяжные кризисы в развитии.<sup>10</sup> С 1982 по 1988 гг. подобная стратегия МВФ испытывалась в 28 из 32 стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Она явно не сработала. За этот период Латинская Америка выплатила 145 млрд. долл. внешних долгов, но цена этого решения была слишком высока: наступила экономическая стагнация, выросла безработица, доходы на душу населения сократились на 7%. Эти страны "адаптировались", но не развивались. К 1988 г. только две из них были в состоянии оплатить свою внешнюю задолженность. Подобная ситуация была типичной и для большинства стран Африки.<sup>11</sup>

Без кардинальной перестройки внутренней экономики развивающихся стран (возможно с помощью *адаптационных структурных кредитов Всемирного банка*<sup>12</sup>, о чем мы скажем ниже) и установления нового мирового порядка принятие ортодоксального экономического курса для регулирования платежных балансов может подвергнуть опасности систему, которую МВФ пытается сохранить. Хотя МВФ, возможно, исходил отнюдь не из зловещих замыслов, критика Пейера и других сторонников теории зависимости жесткой ограничительной финансовой политики МВФ 1980-х годов имеет свой резон: подобный курс лёг слишком тяжелым, не всегда оправданным, бременем на страны, с которым они не были в состоянии справиться. К счастью, к концу десятилетия МВФ стал проявлять большую гибкость в наборе "лекарств" для лечения своих пациентов.<sup>13</sup> Этот новый подход более логичен, гуманен и, в конечном счете, больше ориентирован на развитие по сравнению с предыдущими стабилизационными программами.

## Глобальные масштабы долговой проблемы развивающихся стран

Проблема внешнего долга превратилась в подлинно глобальную, оказывающую влияние как на более развитые, так и на менее развитые страны. Долговой кризис 1980-х годов подверг сомнению стабильность всей мировой финансовой системы. Возникли опасения, что если один или два из крупнейших должников (Бразилия, Мексика и Аргентина) задержат выплаты, а другая группа стран, организовав *картель должников*, примет совместное решение отказаться от погашения долгов или последует инициативе Перу, увязав обслуживание долгов с экспортными доходами, то это окажет серьезное воздействие на экономику западных стран. Была проведена серия конференций с участием международных банкиров и представителей правительств развитых и развивающихся стран в финансовых центрах мира. Слухи о неизбежной приостановке платежей вызвали спекулятивную лихорадку и массовую скупку долларов, курс которого в 1983—1984 гг. поднялся значительно выше его теневой цены. Это явление еще более осложнило положение должников, чья задолженность была деноминирована в долларах.

Со стороны стран с высоким уровнем задолженности поступили многочисленные предложения об урегулировании ситуации.<sup>14</sup> Они включали такие меры, как новую эмиссию специальных прав заимствования (СПЗ) для обремененных долгами стран и реструктуризацию основной суммы долга с перенесением выплат на более поздние сроки. Среди них следует выделить соглашение с Парижским клубом, создавшее весьма льготные условия для должников — так называемые "условия Торонто". Эти двусторонние соглашения между участвующими сторонами предлагали должникам один из трех возможных вариантов урегулирования задолженности — сокращение до 1/3 общей суммы нелюбимых кредитов, снижение процентных ставок или увеличение сроков погашения до 25 лет. Основная цель предложенного "меню" — восстановить потоки капитала в страны-должники. Коммерческие банки приняли **План Брейди**, который включал частичное списание долгов некоторых стран одновременно с финансовой поддержкой МВФ и Всемирного банка, гарантирующих выплату оставшейся задолженности, а также обязательство самих должников принять жесткие адаптационные программы, способствовать свободе торговли и привлечению иностранного капитала и не ограничивать его вывоз. Дополнительно возникло много споров об **обмене долгов на акции (свопы)**. Ненадежные долги развивающихся стран коммерческим банкам продавались со скидкой (иногда более чем 50%-ной) частным инвесторам на вторичных рынках ценных бумаг. Коммерческие банки сейчас более охотно идут на такие сделки, так как новые правила и инструкции банков США разрешают им покрывать разницу между номиналом и курсом покупки долга при условии сохранения номинала других долгов этого должника. Свопы дают странам-должникам возможность поощрять привлечение частных инвестиций в местной валюте как от иностранных, так и отечественных инвесторов, а также снизить сумму своей задолженности. Обратная сторона подобных сделок проявляется в том, что иностранные инвесторы могут приобретать реальную собственность развивающихся стран с огромной скидкой. Поэтому специалисты озабочены процедурой обмена долгов на акции отечественных предприятий и фирм.

Проблемы смягчения задолженности, включая обмен долгов на акции (свопы), состоят в том, что их инициаторами должны выступать частные международные банки со своими предложениями урегулирования. Большинство банков не склонно к подобным действиям, поскольку это приносит ущерб их счетам по краткосрочным операциям. Еще более существенно, что отсутствие единой политической линии развивающихся стран на **отказ от оплаты своих долгов** (мера, которая, несомненно, принесла бы урон и должникам и кредиторам в кратко- и долгосрочном плане) делает предложения об урегулировании непоследовательными: они не столько решают проблему, сколько переносят ее на более поздние сроки, создавая предпосылки для возникновения нового кризиса.

В целом долговой кризис свидетельствует об огромной силе взаимозависимости и политической хрупкости международных экономической и финансовой систем. Он также показывает, что 1—2%-ный рост учетных ставок в США не только отрицательно сказался на экономике стран Третьего мира, но, что еще более важно, выяснилось, что благополучию развитых стран может быть нанесен ущерб экономическими провалами и политикой крупных развивающихся стран.

Хотя развивающиеся страны и несут определенную долю ответственности за накопление крупных внешних долгов, она бывает вынужденной, так как экономическая ситуация часто не поддается их контролю. Фактически подобное положение усугублялось политикой экономической стабилизации, проводимой у себя дома развитыми странами, которая вызывала рост процентных ставок, глобальный спад в экономике и сокращение спроса на экспортную продукцию развивающихся стран. Согласно расчетам Уильяма Р. Клайна

почти 85% (401 млрд. долл.) прироста объема внешнего долга не экспортирующих нефть развивающихся стран из общей суммы его увеличения в 480 млрд. долл. с 1973 по 1982 гг. были вызваны четырьмя факторами вне их контроля: повышением ОПЕК цен на нефть, ростом процентных ставок по долларовым сделкам в 1981-1982 гг., сокращениями экспорта Третьего мира, а также глобальным экономическим спадом, сопровождающимся драматическим падением цен на экспортную продукцию развивающихся стран и приведшим к ухудшению их условий торговли.<sup>15</sup>

## Исчезла ли проблема внешнего долга?

### Выигравшие и проигравшие

В 1980-х годах внешняя задолженность Третьего мира часто рассматривалась как самая сложная международная финансовая проблема, но в следующее десятилетие она уступила фронтальные полосы газет и журналов в развитых странах другим проблемам. Коммерческие банки и финансисты индустриальных стран заявили, что с кризисом покончено после переговоров в рамках Плана Брейди, когда было достигнуто в апреле 1992 г. соглашение с Аргентиной и в июне 1992 г. с Бразилией, после чего банки смогли закрыть свои счета по долгам Третьего мира. Однако данные, приведенные в табл. 13.7 и 13.8, а также на рис. 13.2, убеждают, что с позиций Третьего мира острота проблемы отнюдь не ослабла, возможно, положение даже осложнилось. Необходимостью выплачивать крупные суммы в погашение внешней задолженности и требованиями к обремененным тяжелыми долгами развивающимся странам проглотить крупную дозу горького лекарства МВФ во многом объясняются отрицательные показатели роста (см. табл. 13.8). В большинстве стран происходило сокращение потребления на душу населения (см. последнюю колонку табл. 13.8), а предназначенные на рост и потребление инвестиции вынужденно переориентировались на погашение долговых обязательств. Кризис, вероятно, миновал коммерческие банки развитых стран, сумма объявленных кредитов которых Третьему миру сократилась с 67 млрд. долл. в 1987 г. до 19 млрд. долл. в 1992 г. По отношению к ним МВФ проделал прекрасную работу. Но для бедняков и людей среднего достатка в развивающемся мире, чье экономическое благополучие было принесено и до сих пор приносится в жертву с целью выправить пошатнувшееся положение своих задолжавших правителей и спасти их от банкротства, лечение оказалось настолько горьким, что не дает пациентам шансов на выздоровление.<sup>16</sup>

Специалист по развивающимся странам Джон Каванаг следующим образом оценил подобную ситуацию:

МВФ во многих отношениях напоминает средневекового доктора, который лечит все болезни с помощью пиявок, обескровливающих пациента. У меня создается впечатление, что фонд весьма успешно мобилизует ресурсы стран на оплату долгов коммерческим банкам, но подобные действия разрушительны с позиций долговременного здоровья этих стран.<sup>17</sup>

Многие обремененные тяжелой задолженностью развивающиеся страны, особенно африканские, оказались в порочном круге: выплата задолженности отвлекает ресурсы от экономического развития, в то время как его ускорение — единственное надежное средство избежать долговой западни. Велика опасность, что затянувшийся экономический спад не позволит им восстановить, по меньшей мере в течение жизни одного поколения, даже тот низкий жизненный уровень, которого они достигли в конце 1970-х годов.

## Заключение

За последствия глобального кризиса должны нести ответственность все его участники. Многим развивающимся странам придется пройти тяжелый период адаптации. Развитым же странам необходимо ослабить жесткую монетарную политику и поощрять импорт из стран развивающегося мира. Понадобятся и некоторые дополнительные меры (например, выплата процентов в местных валютах или установление верхней границы процентных ставок). Нельзя допустить продолжения практики, когда коммерческие банки возмещают свои потери за счет налогоплательщиков развитых стран. МВФ, Всемирный банк и другие международные финансовые организации должны обеспечить развивающиеся страны достаточным объемом ликвидных средств и проводить гибкую политику, способствующую осуществлению необходимой адаптации без дальнейшего ущерба для роста и равенства. Но с долговременных позиций, пожалуй, самое важное — постепенная перестройка всей международной торговой и финансовой системы. Эти вопросы мы обсудим в заключительной гл. 18, посвященной проблемам будущего экономического устройства мира.

## Страновое исследование

### Экономика Венесуэлы

#### Географические, социальные и экономические характеристики

Столица — Каракас

Площадь — 912050 кв. км

Население — 18,9 млн. человек (1992 г.)

ВНП на душу населения — 2560 долл. (1990 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 2,8% (1980—1990 гг.)

Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения — минус 2,0% (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП — 6% (1992 г.)

Уровень младенческой смертности (на 1 000 живорожденных) — 24 (1992 г.)

Ежедневное потребление калорий на душу населения — 2547 (1988 г.)

Уровень охвата начальным образованием — 87% (1990 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) — 13% (1985 г.)

Индекс развития человека — 0,82 (высокий) (1990 г.)

Протяженность береговой линии Венесуэлы, расположенной на побережье Карибского моря и Атлантического океана, составляет 2816 км. Большинство жителей Венесуэлы имеют европейское, американо-индейское или африканское происхождение. Последняя волна европейской иммиграции отмечалась в начале 1950-х гг., когда в страну прибыло большое число испанцев, итальянцев и португальцев. Перепись 1981 г. свидетельствует о том, что 94% жителей являются уроженцами Венесуэлы. Среди лиц иностранного происхождения большинство составляют выходцы из Испании, Италии, Португалии, Колумбии и африканских стран.



Несмотря на то что с 1950 г. темпы прироста населения превышали 3%, Венесуэла остается одной из наименее населенных стран Латинской Америки. Население страны быстро урбанизируется. Если в 1936 г. лишь 35% жителей проживало в городах с численностью населения свыше 1000 человек, то сейчас эта цифра достигает 80%. Каждый пятый венесуэлец живет в Каракасе.

Для Венесуэлы характерно неравенство в распределении доходов, вследствие чего многие люди испытывают проблемы с питанием, одеждой, образованием и жильем. Решение этих проблем усложняется стремительным ростом населения, удваивающимся каждые 26 лет. В настоящее время дети в возрасте до 15 лет составляют 40% населения страны, 70% жителей не достигли 30-летнего возраста.

До последнего времени основную проблему в области занятости составляла нехватка квалифицированных рабочих и менеджеров для управления активно развивающейся и переходящей на более высокий технологический уровень национальной экономикой. Для решения этой проблемы Венесуэла привлекает кадры из-за рубежа, расширяет сеть технического образования в стране и организует обучение своих граждан за рубежом. Несмотря на то что нехватка квалифицированных технических специалистов по-прежнему остается важной национальной проблемой, спад экономической активности в истекшем десятилетии выдвинул на первое место проблему растущей безработицы.

Венесуэла — крупный производитель и экспортер нефти на мировом рынке. Являясь членом Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК), она играет ключевую роль на мировом рынке нефти. Доходы, получаемые Венесуэлой и Мексикой от продажи нефти, позволяли этим государствам выступать в роли кредиторов стран Центральной Америки и Карибского бассейна.

В 1992 г. на нефть приходилось около 90% экспортных валютных поступлений, 60% государственных доходов и примерно 22% ВВП. Правительство национализировало нефтяную промышленность 1 января 1976 года. С того времени занятость в стране выросла вдвое, в четыре раза возросли доходы, при том что произошло сокращение объема добычи нефти.

Максимальный объем добычи нефти отмечался в 1970 г. (3,7 млн. баррелей в день). В 1988 г. производство нефти было на уровне 1,7 млн. баррелей. Первоначально сокращение добычи обуславливалось политической государственной, направленной на консервацию скважин и уменьшение инвестиций в разведку и разработку месторождений нефти. Однако во второй половине 1980-х гг. это объяснялось общим спадом активности на мировом рынке нефти.

Доминирующее положение нефтяной промышленности в экономике объясняет, почему Венесуэла крайне болезненно реагирует на экономический кризис в промышленно развитых странах-потребителях нефти. Снижение цен на нефть с начала 1980-х гг. нанесло значительный ущерб экономике страны. Антиинфляционная политика США и стремление к сокращению потребления нефти негативно сказались на экономике Венесуэлы и других стран — членов ОПЕК. Снижение экспортных цен на нефть означало для Венесуэллы также

ухудшение условий торговли, увеличение безработицы и дефицит текущего платежного баланса, финансирование которого осуществлялось за счет кредитов МВФ и зарубежных инвесторов. В результате в 1990 г. внешний долг страны достиг 33,3 млрд. долл. По размеру внешнего долга Венесуэла занимала пятое место в мире среди развивающихся стран, включая Польшу (см. табл. 13.8)

Таким образом, среди важнейших проблем, которые предстоит решать Венесуэле в текущем десятилетии, можно отметить внешнюю задолженность и установление оптимального соотношения сил частного и государственного секторов в национальной экономике. В 1986 г. Венесуэла вела с МВФ переговоры о займе в 6 млрд. СПЗ (см. табл. 13.9). Взамен руководство МВФ потребовало осуществления жесткой стабилизационной программы, включающей существенные бюджетные ограничения с целью обеспечения контроля над инфляцией и заработной платой, продажу государственных предприятий, девальвацию национальной валюты и развитие экспортного сектора, особенно туризма, а также сокращение дефицита платежного баланса по счету текущих операций. Однако продолжающееся снижение дохода на душу населения (в период с 1988 по 1990 гг. ежегодно на 4,4%), усиление бедности и неравенства, рост безработицы вызвали массовое недовольство, приведшее в 1992 г. к попытке государственного переворота. После этих событий президент Карлос Андрес Перес провозгласил курс на осуществление политических реформ и отказался следовать рекомендациям жесткой стабилизационной программы МВФ. Несмотря на то что начало 1990-х гг. отмечено положительными темпами экономического роста и сокращением уровня инфляции с 84% (1989 г.) до менее чем 35%, перспективы улучшения положения беднейших слоев населения страны представляются весьма туманными.

## Термины и понятия

Амортизация

Платежный баланс

Сальдо заемных операций за рубежом  
(basic transfer)

Макроэкономическая нестабильность

Кондишнэлити\*

Счет текущих операций

|   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| План Брейди   | Обмен долга на акции (свопы)          |
| Счет движения капиталов   | Картель должников                     |
| Бегство капитала  | Отказ от уплаты долга                 |
| Баланс наличных платежей  | Дефицит                               |
| Внешний долг  | Специальные права заимствования (СПЗ) |
| Свободно конвертируемая (твердая) валюта                                | Политика стабилизации                 |
| Увеличение (сокращение) резервов наличности (статья платежного баланса) | Кредиты на структурную адаптацию      |
| Резервы иностранной валюты  | Избыток фактора производства          |

\* Объяснение см. в Приложении 13.1

## Вопросы для обсуждения

1. Составьте платежный баланс какой-либо развивающейся страны, подобный приведенному в табл. 13.3, с использованием новейших данных из ежемесячных публикаций "*International Financial Statistics*". Объясните значение каждой позиции в счете текущих операций и в счете движения капиталов. Каково нынешнее состояние государственных резервов и как оно изменилось по сравнению с предыдущим годом?
2. Опишите действие механизма "basic transfer". Используйте данные табл. 13.2 о кредите и дебете. Укажите, какие операции являются частями уравнения "basic transfer".
3. Проследите развитие задолженности Третьего мира в 1970-х и 1980-х годах. Каковы были главные проявления этого процесса? Объясните.
4. Чем объясняется столь огромная острота проблемы бегства капитала из стран с высоким уровнем внешней задолженности? Какие причины вызывают бегство капитала и что, по вашему мнению, следует сделать для изменения ситуации?
5. Кто в большей степени должен нести ответственность за долговой кризис: развивающиеся страны или развитие?
6. Как использовались в мировом хозяйстве нефтедоллары? Каким образом это способствовало возникновению долгового кризиса? Почему развивающиеся страны были готовы безоглядно занимать деньги у международных банков? Объясните.
7. Каково значение соотношения между суммой обслуживания долга и его величиной? Могут ли страны, обремененные задолженностью, снизить это соотношение? Объясните.
8. Какие стандартные стабилизационные меры применяет обычно МВФ по отношению к обремененным высокой задолженностью странам? Какова цель подобной политики, почему международные коммерческие банки предпочитают начинать урегулирование после достижения соглашений должников с МВФ? Какова экономическая и социальная цена подобных программ? Объясните.
9. Опишите различные предложения по борьбе с долговым кризисом. Какие из них и почему могли бы сработать? Объясните.



## Примечания

1. См., например John Williamson and Donald R. Lessard: *Capital Flight: The Problem and Policy Responses* (Washington D.C.: Institute for International Economics, 1987).
2. Там же, p.56.
3. Дискуссия основана на статье Frances Stewart, "The international debt situation and North-South relations", *World Development* 13 (February 1985): 141-204.
4. John Charles Pool and Steve Stamos, *The ABCs of International Finance* (Lexington, Mass.: Heath, 1987), pp. 55-57.
5. Там же, p. 55.
6. Характеристику стабилизационных программ в Третьем мире с позиций развитых стран см. Rudiger Dornbusch, "Policies to move from stabilization to growth", and W. Max Corden, "Macroeconomic policy and growth: Some lessons of experience", in *Proceedings of World Bank Annual Conference on Development Economics, 1990*.
7. Подробный критический разбор стабилизационных мер МВФ и их влияния на платежный баланс и состояние всей экономики см. Paul P. Streeten, "Stabilization and adjustment", *Labour and Society* 13 (January 1988): 1-18.
8. См. например, James L. Dietz, "Debt and development: The future of Latin America", *Journal of Economic Issues* 20 (December 1986): 1029-1051.
9. Cheryl Payer, *The Debt Trap: The IMF and the Third World* (New York: Monthly Review, 1974), pp.1-49.
10. Типичная манера навязывания МВФ должникам Третьего мира стабилизационных программ и насколько они могут быть контрпродуктивными для принимающей страны в обстановке макроэкономической нестабильности — эти вопросы рассматриваются в работе Dani Rodrick, "The limits of trade policy reform in developing countries", *Journal of Economic Perspectives* 6 (Winter 1992): 87-105.
11. См. Howard Stein, "Deindustrialization, adjustment, the World Bank and the IMF in Africa", *World Development* 20 (January 1992): 83-95 и, особенно, Frances Stewart, "The many faces of adjustment", *World Development* 19 (December 1991): 1847-1864.
12. В отличие от стабилизационной политики МВФ, краткосрочной по своей природе, Всемирный банк предоставляет долговременные кредиты на *структурную перестройку* (адаптацию) экономики. Цель подобного подхода — улучшение среды для осуществления эффективной макроэкономической политики, направленной на:
  - а) мобилизацию внутренних сбережений с помощью налоговой и финансовой политики;
  - б) повышение эффективности государственного сектора посредством рационального распределения государственных инвестиций и улучшения работы государственных предприятий;
  - в) повышение производительности инвестиций в государственном секторе экономики путем либерализации торговли и внутренней экономической политики;
  - г) институциональные реформы для поддержки перестроечных процессов. Описание роли Банка в кредитовании структурной перестройки см. 1986 и 1987 гг. *World Development Reports* и Приложение 13.1.
13. Stewart, "Many faces of adjustment", 1857-1859.
14. Обзор предложений о смягчении долговой проблемы см. World Bank, *World Debt Tables, 1991-1992* (Washington D.C.: World Bank, 1992), chaps. 2-4.
15. William R. Cline, *International Debt and the Stability of the World Economy* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1983).
16. Жертвами долговой проблемы являются не только жители Третьего мира. Налогоплательщики в развитых странах вынуждены выделять все большие средства для возврата прошлых долгов коммерческим банкам в

рамках плана Брейди, в котором гарантом выступает государство. Интереснейшую дискуссию по этому вопросу см. Benjamin J. Cohen, "What ever happed to the LDC debt crisis?" *Challenge*, May-June 1991, pp. 47-51.

17. Приведено в *New York Times*, April 26, 1992, sec. 3, p. 1.

### **Рекомендуемая литература**

Наиболее полные и полезные сведения о состоянии долгового кризиса могут быть почерпнуты из годовых изданий Всемирного банка *World Debt Tables*. Этой проблеме посвящены также две великолепные книги: Harold Lever and Christopher Huhne, *Debt and Danger: The World Financial Crisis* (New York: Atlantic Monthly Press, 1985) и John Charles Pool and Steve Stamos, *The ABCs of International Finance* (Lexington, Mass.: Heath, 1987). В дополнение к уже названным выше работам студентам рекомендуется ознакомиться со следующими статьями: Anne O. Krueger, "Debt, capital flows and LDC growth", *American Economic Review* 77 (May 1987); Manuel Pastor, Jr., "The effects of IMF programs in the Third World", *World Development* 15 (February 1987); Alejandro Foxley, "Latin American development after the debt crisis", *Journal of Development Economics* 27 (October 1987); со всеми номерами the *Journal of Development Planning* 16 (1985), разделы *The Debt Problem: Acute and Chronic Aspects*, и особенно со статьями Carlos Massad, William R. Cline, and Albert Fishlow; and Hans W. Singer, "Beyond the debt crisis", *Development* (January 1992): 35-38.

## Приложение 13.1

### Краткая история Международного валютного фонда и Всемирного банка

Депрессия 1930-х годов и Вторая мировая война привели к развалу мировых рынков и обвалу мировой торговли. В это время были созданы Международный Валютный Фонд (МВФ) и Всемирный банк с задачей восстановления международных товарных и финансовых рынков, а также разрушенной войной экономики Западной Европы.

Функции МВФ и Всемирного банка существенно различались, но дополняли друг друга в решении общих задач. Несомненно, в Бреттон-Вудсе была проявлена мудрость, когда приняли судьбоносное решение о значении стабилизации мировых рынков капиталов в оживлении международной торговли и инвестиций. На основе этого решения был создан МВФ, на который возложили ответственность за мониторинг и стабилизацию международной финансовой системы посредством краткосрочного кредитования дефицитов платежных балансов отдельных стран. На Всемирный банк возложили задачу восстановления и развития экономики стран-участниц с главным упором на создание национальной инфраструктуры. Одновременно была предпринята попытка сформировать международную организацию, способствующую либерализации торговли между странами, что в конечном счете воплотилось в появлении Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Общепризнано, что институциональная структура, созданная этими организациями, несомненно способствовала активизации торговых и финансовых потоков, но до настоящего времени продолжают споры об эффективности их деятельности.

Хотя политика МВФ и Всемирного банка существенно изменилась с момента возникновения, созданная Бреттон-Вудским соглашением институциональная система остается в основном прежней и продолжает оказывать огромное влияние на мировую экономику. Это в особенности относится к странам Третьего мира, чья способность привлекать иностранный капитал во многом определяется позициями МВФ и Всемирного банка. Более того, растущая взаимозависимость между развитыми и развивающимися странами усилила взаимодействие этих институтов с Третьим миром. Поэтому в настоящее время МВФ и Всемирному банку принадлежит решающая и все возрастающая роль в процессе развития.

#### *Международный валютный фонд*

Участники Бреттон-Вудской конференции установили фиксированную систему обменных курсов валют, в соответствии с которой каждая страна должна была "привязать" стоимость своей валюты к доллару США, который подлежал беспрепятственному обмену из расчета 35 долл. за одну тройскую унцию золота. На первых порах МВФ нес ответственность за выравнивание краткосрочных колебаний в платежных балансах стран-участниц. Любая страна, испытавшая "фундаментальное расстройство" в торговле в результате завышения валютного курса, должна была получить разрешение МВФ, прежде чем произвести девальвацию своей национальной валюты (см. гл. 18). В качестве наблюдательного органа за проведением курсовой политики и как финансовый агент стран-участниц МВФ добивался стабилизации международных финансовых рынков с помощью конвертируемости национальных валют. К тому же, финансируя дефициты торговых балансов, МВФ выполнял функции кредитора последней инстанции, помогая тем самым избежать финансового кризиса странам, столкнувшимся с острым дефицитом конвертируемой валюты. Подобные виды деятельности были направлены на поддержание жизнеспособности созданной в Бреттон-Вудсе международной финансовой системы.

Сотрудничество в духе Бреттон-Вудса и приверженность его принципам сохранились до середины 1960-х годов, когда новая экономическая ситуация вынудила многие страны отказаться от фиксированных валютных курсов. Постоянное сокращение резервов золота и хронический дефицит

платежного баланса, одной из причин которого явилось завышение курса доллара, вынудили США отказаться от обмена долларов на золото в августе 1971 г. Последовавший за этим развал Бреттон-Вудской системы поднял вопрос о роли МВФ в мировой финансовой системе. Большинство резервов Фонда использовались до этого момента для поддержания курсов нескольких самых надежных валют. Переход индустриальных стран к системам плавающих обменных курсов освободил МВФ от ответственности за выполнение его главной задачи.

В то же время стало ясным, что растущий объем мировой торговли нуждается в новом механизме международной ликвидности. Поэтому в 1969 г. МВФ было поручено создать новую международную валюту, получившую название "специальные права заимствования" (СПЗ), и заняться ее распределением. Основной функцией этого нового средства обмена было стимулирование торговли в тех случаях, когда участвующие стороны не располагали достаточными резервами золота и долларов. К тому же 1970 г. принес новый кризис, который способствовал расширению функций СПЗ на мировых рынках. Комбинация глобального спада, всплеска цен на нефть стран — членов ОПЕК и сокращения экспорта развивающихся стран вызвала рост дефицитов платежных балансов большого числа последних. Эти обстоятельства послужили причиной решения МВФ более чем в два раза увеличить квоту СПЗ. Существенная часть новых фондов распределялась через агентство — Тростовый фонд, который предоставлял кредиты на льготных условиях под низкие проценты для финансирования дефицита наиболее бедных развивающихся стран.

Кредитование МВФ носит временный и обусловленный характер, так как требует от заемщиков выполнения определенных обязательств в зависимости от назначения кредита. В первую четверть века функционирования МВФ эти условия ограничивались установлением режима обменных курсов валют. Однако после развала системы фиксированных обменных курсов, увеличения количества и размеров адаптационных кредитов произошло ужесточение условий кредитования, и ограничения распространились на экономическую политику стран-заемщиков. Этот процесс стал называться "кондишнэлити". Цель кондишнэлити — повысить эффективность использования ресурсов МВФ, поощряя проведение странами-должниками с хроническим дефицитом платежного баланса более разумной политики. Эта политика подвергается жесточайшей критике, так как часто она ложится наиболее тяжким бременем на беднейшие слои населения стран-должников.

Применение политики кондишнэлити и мониторинг макроэкономической политики Третьего мира со стороны МВФ означали переход к более активному участию в процессе развития. Фонд начал расширять деятельность по предоставлению государствам необходимой информации и технической помощи. Это делалось в основном для того, чтобы осуществить в развивающейся стране внутреннюю адаптацию с целью устранить макроэкономические диспропорции, лежащие в основе дефицита платежного баланса. Таким образом, по сравнению с 1970-ми годами функции МВФ радикально изменились. По словам одного из его историков: "Использование ресурсов уже больше не определялось соображениями защиты какой-либо избранной системы, а было предназначено для осуществления долговременной адаптации и восстановления условий сбалансированного и устойчивого роста"<sup>1</sup>. Несмотря на то что подобная политика не всегда совпадала с целями развития Третьего мира, в ряде случаев она помогла предотвратить финансовые кризисы, возникающие на рынках капиталов.

К 1982 г. внешний долг неэкспортирующих нефть стран достиг почти 600 млрд. долл., причем половина суммы была предоставлена на коммерческих условиях. Над международными финансовыми рынками нависла угроза дестабилизации из-за задержки платежей ряда обремененных тяжелыми долгами стран, переживающих период высокой инфляции, падения объемов экспорта, ухудшения условий торговли и огромного бюджетного дефицита. Жесткое обострение кризиса в развивающихся странах резко снизило возможности привлечения средств из частных источников: их объем снизился до уровня обслуживания внешней задолженности. С целью избежать обвала платежей и угрозы существованию системы международных финансовых рынков МВФ предпринял серию чрезвычайных мер для осуществления эффективной адаптации к новым условиям. Они сыграли положительную роль в реструктуризации и финансировании внешней задолженности Третьего мира в период долгового кризиса 1980-х годов.

Пожалуй, наибольшее влияние на ситуацию МВФ оказал посредством организации переговорного процесса и формирования "финансовых пакетов". "Финансовый пакет" стабилизационных мер

представляет собой соглашение между МВФ, страной-должником и частными коммерческими банками, цель которого — предотвратить прекращение платежей, используя перестройку макроэкономической политики и открыв доступ к новым источникам капитала. В ходе таких переговоров и рефинансирования должников МВФ добивается предварительного согласия частных коммерческих банков принять на себя часть расходов. В рамках данной системы "страны-должники могут рассчитывать на получение новых кредитных обязательств, особенно из частных источников, только в привязке к "финансовым пакетам"<sup>2</sup>.

Поскольку каждый доллар, предоставленный МВФ, дополняется деньгами коммерческих банков, то Фонд получил возможность контроля над объемами ресурсов, превышающих его бюджет. В силу этих обстоятельств за последние два десятилетия влияние МВФ на развивающиеся страны резко возросло.

### **Всемирный банк**

Структура Всемирного банка во многом напоминает МВФ. Собственниками каждой из этих организаций являются более 140 правительств, а число голосов зависит от величины их годового взноса, который в свою очередь определяется экономическим потенциалом страны. По своим функциям обе организации — кредитные учреждения. Но в дополнение к этому они выступают в роли катализаторов привлечения средств со стороны, а также оказывают консультации и квалифицированную помощь. Однако на этом их сходство заканчивается, так как их цели и задачи различны. В то время как МВФ было поручено наблюдение за внешними финансовыми операциями государств мирового сообщества, созданного в Бреттон-Вудсе, Всемирный банк ориентирован на стимулирование экономического роста и благосостояния населения с помощью инвестиций в проекты, способствующие росту эффективности и объема производства. Способствуя самоподдерживающемуся устойчивому росту, Всемирный банк предоставляет финансовую и техническую помощь в расширении рынков, создании инфраструктуры и формировании ориентированных на рост институциональных структур. Со временем институциональная структура самого Банка существенно изменилась. Вначале все кредитование проводилось через Международный Банк Реконструкции и Развития (МБРР): это подразделение банка было учреждено в рамках Бреттон-Вудского соглашения. В то время главной задачей считалось восстановление экономики стран, разрушенной в ходе Второй мировой войны. Структура кредитования МБРР с 1940-х годов в принципе остается прежней, хотя расширилась номенклатура проектов. Кредиты предоставляются на коммерческих условиях правительствам или частным фирмам под правительственные гарантии.

В значительной мере под влиянием ошеломляющего успеха плана Маршалла, наглядно проявившегося к концу 1950-х годов, Всемирный банк основное внимание сосредоточил на инвестициях в бедные страны. Создание в 1960 г. Международной Ассоциации Развития (МАР) с задачей оказания дополнительной помощи беднейшим странам мира свидетельствует о возрастающем внимании к темпам развития стран Третьего мира. Хотя сферы деятельности обеих организаций практически совпадают, МАР предоставляет *кредиты* на льготных условиях странам, уровень доходов которых в расчете на душу населения находится ниже критического уровня. Срок погашения таких льготных беспроцентных кредитов в несколько раз больше, чем займов МБРР. Подобные условия стали возможны после осознания того факта, что страны на ранних стадиях развития не способны привлекать капитал на коммерческих условиях из-за своей повышенной уязвимости к внешним факторам и из-за растянувшихся сроков окупаемости инвестиций.

МБРР и МАР образуют организацию, известную под именем Всемирного банка. Тесно связан с Всемирным банком и его филиал — Международная финансовая корпорация (МФК) — юридически и финансово самостоятельное учреждение, но имеющее общий персонал с Банком. Созданная в 1956 г. МФК была призвана дополнить усилия Банка в сферах экономической деятельности, где он не имел мандата, но которые отвечали интересам развития. В отличие от Банка МФК предоставляет займы непосредственно частным предприятиям без получения ими правительственных гарантий. Кроме того, МФК участвует в различных операциях, таких, как проведение подписок на сбор капитала, и приобретает акции, что дает ей возможность напрямую участвовать в прибылях от предоставления займов. Стимулируя активность вновь созданных предприятий, которые получают

прямую выгоду от проектов Всемирного банка, МФК вносит вклад в увеличение эффективности инвестиций этой международной финансовой организации<sup>3</sup>.

### ***Расширение функций***

Как уже отмечали выше, первоначальной задачей Всемирного банка было восстановление экономики стран, разрушенной в ходе Второй мировой войны. Хотя считалось, что его инвестиции будут способствовать макроэкономическому росту и окажут таким образом положительное влияние на мировую торговлю, фактически до начала 1970-х годов деятельность Банка была микроэкономической по своей природе. Первые два десятилетия после окончания войны большая часть ресурсов Банка направлялась на финансирование электроэнергетической инфраструктуры. В этом не было ничего странного, так как большая часть промышленности Европы лежала в руинах. Растущие объемы финансовых потоков в бедные страны после восстановления Европы сохранили структуру инвестиций, применяемую по отношению к развитым странам.

Однако вскоре выяснилось, что инвестиции в инфраструктуру Третьего мира не обладали эффективностью, присущей проектам в Европе (см. гл. 4), в основном из-за институциональной слабости и низкого качества рабочей силы. Стало понятно, что для изменения положения и достижения успеха необходима переориентация инвестиций в развивающиеся регионы. Эти соображения легли в основу диверсификации инвестиций и всеобщего признания необходимости осуществления небольших проектов, направленных на улучшение условий жизни беднейшего населения.

Особенно сильно расширились инвестиции Всемирного банка в аграрный сектор, прежде всего в производство экспортных культур. Внимание экспортным культурам оказывается по нескольким соображениям: рост их производства увеличивает не только экспортные доходы страны, но и доходы бедных слоев населения, повышая их продовольственное обеспечение. Признание того факта, что главный выигрыш от реализации прошлых аграрных программ пришелся на долю крупных фермеров, получивших широкий доступ к кредитам и материальным ресурсам, вызвал повышенный интерес к мелким сельскохозяйственным производителям. Среди некоторых других областей, получивших поддержку, оказались образование, снабжение чистой водой и канализация, здравоохранение и мелкое предпринимательство. Хотя в последнее время этим программам уделяется много внимания, их финансирование Банком отстает от объявленных целей.

Банк ныне предоставляет и другие услуги. Они включают техническую помощь, проведение исследований, разработку для государства статистической и экономической информации, участие в финансировании предприятий и кооперативов совместно с другими некоммерческими организациями. С конца 1970-х годов намного увеличились ассигнования и техническая помощь на осуществление структурных преобразований. Задача такой политики — обеспечить фундаментальное преобразование экономики стран, испытывающих хронический дефицит торгового и платежного балансов. Критики программ структурных преобразований указывают на то, что зачастую они усугубляют и без того тяжелое положение бедных слоев населения и иногда ведут к существенному перераспределению доходов, достигнутому в рамках предыдущего экономического прогресса. Недавние попытки Всемирного банка оказывать непосредственную помощь населению, пострадавшему от реализации программ структурной адаптации, в основном носят разрозненный характер и крайне незначительны по объему. Имеются свидетельства, что политика структурной перестройки (адаптация) проявляет тенденцию к обострению неравенства и может способствовать росту масштабов нищеты даже в период экономического оздоровления.

### ***Сотрудничество МВФ и Всемирного банка***

До 1970-х годов политика МВФ состояла в том, чтобы не допускать нарушений платежных балансов посредством привлечения краткосрочного капитала для восполнения дефицитов валюты или последствий ее девальвации, если дефициты начинали принимать затяжной характер. Поскольку Бреттон-Вудская конференция поручила мониторинг за движением международных валют исключительно МВФ, то функции Фонда и Банка практически не пересекались. МВФ оставался ответст-

венным за балансирование внешних расчетов посредством макроэкономической адаптации, а Банк оказывал воздействие на местное производство мерами микроэкономической политики. События последующих 25 лет, однако, начали стирать грань между этими двумя подходами. Шоковые всплески цен на нефть, сокращение экспорта, ухудшение условий торговли и бегство капитала в 1970-х годах показали, что несбалансированность внешнеторговых связей Третьего мира приобретает структурный характер.

По мнению МВФ, для улучшения позиции Третьего мира в его отношениях с Первым миром развивающимся странам было необходимо: проводить стабилизационную политику с целью снижения темпов инфляции, повышения эффективности внутренних рынков и общественных институтов, снижения расходов; пересмотреть распределение государственных ассигнований, а также реформировать режимы обменных курсов валют. В ходе подобной трансформации МВФ распространил сферу своей активности на операции, которые по традиции входили в компетенцию Всемирного банка. Одновременно Банк осознал, что политика содействия росту ВВП требует учета воздействия внешних факторов. Поэтому его программы структурной перестройки стали включать элементы повышения конкурентоспособности местной продукции с помощью мер торговой политики и установления рационального обменного курса национальной валюты. Таким образом и Всемирный банк пересек границы территории, отведенной для МВФ. Поскольку сохранение равновесия текущих внешних операций не способствует целям долговременного экономического роста, наметились расхождения и даже противоречия в политике МВФ и Банка. Удивительное совпадение современной политики кондишнэлити МВФ и политики структурной адаптации Всемирного банка явилось результатом сближения подходов обеих организаций к проблемам 1970-х и 1980-х годов. Усилилось понимание того, что успешное решение как внешних, так и внутренних проблем требует изначальной координации макро- и микроэкономической политики. Таким образом, были заложены основы для более тесного сотрудничества между Всемирным банком и МВФ и сближения выполняемых ими функций.

### ***Критические взгляды других организаций***

Хотя 1970-е и 1980-е годы привели к большему переплетению политики Всемирного банка и МВФ, далеко не все международные организации в области развития приветствовали эти изменения. Выяснилось, что как политика структурной адаптации, так и стабилизационные меры ложатся наиболее тяжелым бременем на беднейшие слои населения в развивающихся странах. Это вызывается прежде всего сокращением государственных расходов, растущей безработицей, падением уровня реальной заработной платы и отменой продовольственных субсидий. В результате многие страны, в том числе находящиеся в стадии восстановления экономики, столкнулись с ростом детской смертности, недоеданием и сокращением контингента обучающихся. Критики утверждают, что условия, связанные с предоставлением адаптационных кредитов, не способствуют развитию, ибо не изменяют его направление и замедляют улучшение жизненных условий самых бедных слоев населения<sup>4</sup>.

Многие организации в области развития делают больший упор на сокращение и искоренение нищеты, подчеркивая неправомерность включения стран с распространяющейся нищетой и ухудшающимся продовольственным рационом в число успешно осуществляющих адаптационную политику. В *Докладе о развитии человека*, 1990 г., Программа развития ООН (ПРООН) ввела индекс развития человека, который предлагает использовать в качестве альтернативного критерия экономического прогресса (см. Приложение 2.1). В нем объединены показатели национального дохода, ожидаемой продолжительности жизни и уровня образования, что позволяет получить четкое представление о благосостоянии нации и использовать этот индекс в качестве реального критерия прогресса и адаптации к современным условиям. Исследование Детского фонда ООН (ЮНИСЕФ) *"Адаптация с человеческим лицом"* считает, что дети в результате жестких мер, навязанных стране макроэкономической и/или адаптационной политикой, стали ее первыми жертвами. Признавая необходимость осуществления структурных изменений для оздоровления экономической обстановки, авторы исследования утверждают, что в любом случае должны разрабатываться тщательно обосно-

ванные программы защиты групп населения с самыми низкими уровнями дохода, чтобы не перекладывать на их плечи все тяготы преобразований.

Несмотря на обширную критику мирового сообщества с гуманитарных позиций Всемирному банку и МВФ в целом не удалось добиться принципиальных изменений политики перестройки и адаптации, наносящих урон беднейшим слоям населения. Хотя этому вопросу в обеих организациях уделяется все большее внимание, компенсационные программы принимаются обычно от случая к случаю, не предпринимаются решительные усилия к радикальной перестройке политики реструктуризации<sup>5</sup>. Высказывается также глубокое сожаление неспособностью МВФ и Банка убедить индустриальные страны придерживаться честной торговой практики (см. гл. 14). Согласно данным доклада ПРООН "1992 Human Development Report", устранение торговых и других барьеров по отношению к продукции Третьего мира, в результате которых он лишается возможности ежегодного получения дохода порядка 500 млрд. долл., могло бы существенно снизить потребность в адаптационных кредитах МВФ и Всемирного банка<sup>6</sup>.

### Примечания к приложению 13.1

1. M. Carritsen de Vries, *The IMF in a Changing World, 1945—85* (Washington D. C.: International Monetary Fund, 1986), p. 120. Эта работа является ценным источником истории возникновения и развития МВФ.
2. Там же, с. 188.
3. Краткое описание функций и особой роли МБРР, МАР, МФК см. в *World Bank, The World Bank and the International Finance Corporation* (Washington, D.C.: World Bank, 1983).
4. Проблема нищеты в процессе развития обсуждается в работах: Frances Stewart, "The many faces of adjustment", *World Development* 19 (1991): 1847—1864; Giovanni A. Cornia, Richard Jolly, and Frances Stewart, *Adjustment with a Human Face* (Oxford: Clarendon Press, 1987); and UNDP, *Human Development Report* (New York: Oxford Press, annually).
5. Stewart, "Many faces of adjustment".
6. UNDP, *Human Development Report, 1992*, p.5.





## ГЛАВА

# 14



### **Дискуссия о целях торговой политики: поощрение экспорта, замещение импорта, экономическая интеграция**

*Третий мир должен требовать от международного порядка не торговых льгот, а защиты своих законных интересов в сфере торговли.*

*Резолюция ученых-обществоведов Третьего мира,  
Сантьяго, апрель 1973 г.*

*Страны Запада должны признать и понять, до какой степени нынешние экономические условия препятствуют нашему развитию и обрекают нас на отсталость. Мы не можем согласиться с тем, чтобы Юг оплачивал свои в равновесии Севера.*

*Рауль Альфонсин, Президент Аргентины, 1987 г.*

*Парадоксально, что несмотря на открытие национальных рынков (развивающихся стран), на глобальных рынках остаются ограничения. Куда развивающиеся страны могут экспортировать свою продукцию, если глобальные рынки также не будут освобождены от протекционистских барьеров?*

*Уильям Х. Дрейпер,  
Управляющий Программы развития ООН, 1992 г.*

В этой главе мы рассмотрим торговую и финансовую политику развивающихся стран, в том числе импортные тарифы, количественные квоты, поощрение экспорта в сравнении с замещением импорта, валютное регулирование, международные товарные соглашения и экономическую интеграцию. Наша цель — выявить их целесообразность, значение и воздействие на процесс развития. Затем сравним различные позиции в незатухающей дискуссии между "торговыми оптимистами" (фритрейдерами) и "торговыми пессимистами" (протекционистами), оценим стратегии развития, ориентированные вовне и вовнутрь. Наконец, рассмотрим торговую политику развитых стран, чтобы установить, по каким каналам она оказывает прямое и косвенное воздействие на развивающиеся экономики.

## Стратегии торговли для развития: поощрение экспорта и замещение импорта

Чтобы определить, соответствует ли подход к сложным проблемам торговой политики задачам развития, целесообразно рассмотреть эту политику в свете более широкой стратегии развивающихся стран, исходящей из ориентации вовне или вовнутрь<sup>1</sup>. Говоря словами Пола П. Стриттена, политика внешне ориентированного развития "способствует не только свободной торговле, но и свободному движению капиталов, рабочей силы, предпринимателей и студентов..., транснациональному бизнесу, а также открытию системы коммуникаций"<sup>2</sup>. Напротив, политика внутри ориентированного развития делает упор на необходимость разрабатывать собственные подходы к развитию и контролировать свою судьбу. Это в сущности меры, поощряющие "обучение делом" в обрабатывающей промышленности, развитие собственных технологий, исходящих из обеспеченности страны ресурсами. По мнению сторонников ориентированной вовнутрь торговой политики, добиться большей самообеспеченности можно, только "если вы ограничиваете торговлю, движение рабочей силы и коммуникации, если вы не допускаете транснациональные предприятия с их неподходящей продукцией и искажающим воздействием на потребности, а стало быть, и с неподходящими технологиями"<sup>3</sup>.

В рамках этих двух широких философских подходов к развитию с начала 1950-х годов в литературе идет активная дискуссия. Это спор между фритрейдерами, которые отстаивают внешне ориентированную стратегию индустриализации, опирающуюся на поощрение экспорта, и протекционистами, т.е. сторонниками ориентированной вовнутрь импортзамещающей стратегии. В течение 30 лет маятник этой дискуссии колебался: от преобладания точки зрения приверженцев импортзамещения в 1950-е и 1960-е годы до выхода на преобладающие позиции сторонников поощрения экспорта в конце 1970-х годов. Особенно популярна эта концепция была у экономистов Запада и Всемирного банка в 1980-е годы. Среди же экономистов Третьего мира философия импортзамещения и коллективной самообеспеченности в 1980-е годы оставалась почти столь же сильной, как и в предшествующие десятилетия.

Основное расхождение между этими двумя затрагивающими торговлю стратегиями развития заключается в следующем: приверженцы импортзамещения (ИЗ) полагают, что развивающимся странам следует сначала организовать собственное производство для замещения прежде импортировавшихся простых потребительских товаров (первая стадия ИЗ), а затем отечественным производством заменить более широкий круг сложных промышленных изделий (вторая стадия ИЗ), осуществляя все это под защитой высоких тарифов и импортных квот. В долгосрочном плане адепты ИЗ преследуют двойную цель: диверсифицировать местную промышленность ("сбалансированный рост") и в перспективе, после того как в результате эффекта масштаба, низкой стоимости рабочей силы и овладения производственным опытом внутренние цены промышленных товаров станут конкурентоспособными, развернуть их экспорт.

Сторонники поощрения экспорта (ПЭ) как первичных, так и вторичных промышленных товаров, напротив, ссылаются на выгоды, которые дает свободная торговля и конкуренция в обеспечении эффективности и роста, на важность переориентации с узких национальных на емкие мировые рынки, на сопутствующие протекционизму перекосы в ценах и издержках производства, на огромные успехи ориентированных на экспорт восточноазиатских экономик — Южной Кореи, Тайваня, Сингапура и Гонконга.

В действительности различия между стратегиями ИЗ и ПЭ значительно меньше декларируемых их сторонниками. Большинство развивающихся стран осуществляют обе

стратегии, время от времени смещая между ними акценты. Тем не менее Всемирный банк в своем *Докладе о мировом развитии* в 1987 г. предпринял попытку произвести классификацию более чем 40 развивающихся стран в зависимости от их торговой ориентации в 1963—1985 гг. (табл. 14.1).

**ТАБЛИЦА 14.1. Классификация развивающихся стран по торговой ориентации, 1963—1973 и 1973—1985 гг.**

| Период    | Ориентированные вовне                                      |  | Ориентированные вовнутрь   |  |
|-----------|--|--|--|--|
|           | Сильно   | Умеренно   | Сильно   | Умеренно   |
| 1963—1973 | Гонконг<br>Сингапур<br>Южная Корея<br>Тайвань <sup>a</sup> | Бразилия<br>Камерун<br>Колумбия<br>Коста-Рика<br>Гватемала<br>Индонезия<br>Израиль<br>Кот-д'Ивуар<br>Малайзия<br>Таиланд | Боливия<br>Сальвадор<br>Гондурас<br>Кения<br>Мадагаскар<br>Мексика<br>Никарагуа<br>Нигерия<br>Филиппины<br>Сенегал<br>Танзания<br>Тунис<br>Турция<br>Уругвай<br>Югославия<br>Замбия                | Аргентина<br>Бангладеш<br>Бурунди<br>Чили<br>Доминиканская республика<br>Эфиопия<br>Гана<br>Индия<br>Пакистан<br>Перу<br>Шри-Ланка<br>Судан                          |
| 1973—1985 | Гонконг<br>Сингапур<br>Южная Корея<br>Тайвань <sup>a</sup> | Бразилия<br>Чили<br>Израиль<br>Малайзия<br>Таиланд<br>Тунис<br>Турция<br>Уругвай   | Камерун<br>Колумбия<br>Коста-Рика<br>Сальвадор<br>Гватемала<br>Гондурас<br>Индонезия<br>Кот-д'Ивуар<br>Кения<br>Мексика<br>Никарагуа<br>Пакистан<br>Филиппины<br>Сенегал<br>Шри-Ланка<br>Югославия | Аргентина<br>Бангладеш<br>Боливия<br>Бурунди<br>Доминиканская республика<br>Эфиопия<br>Гана<br>Индия<br>Мадагаскар<br>Нигерия<br>Перу<br>Судан<br>Танзания<br>Замбия |

<sup>a</sup> Отсутствует в таблице Всемирного банка.

И с т о ч н и к: World Bank. *World Development Report, 1987* (New York, Oxford University Press, 1987), рис. 5.1.

Так, в 1950-е и 1960-е годы такие большие страны Латинской Америки и Азии, как Чили, Перу, Аргентина, Индия, Пакистан, Филиппины и Бангладеш, осуществляли стратегию вовнутрь ориентированной индустриализации, в огромной мере опираясь на ИЗ. К концу 1960-х годов к реализации стратегии ИЗ приступили некоторые ключевые страны Тропической Африки, например Нигерия, Эфиопия, Гана и Замбия, и их примеру последовал ряд малых стран Латинской Америки и Азии<sup>4</sup>. С середины же 1960-х годов начало расти число стран, придерживающихся стратегии ПЭ. К первопроходцам ПЭ — Южной Корее, Тайваню, Сингапуру и Гонконгу — присоединились Бразилия, Чили, Таиланд и Турция, отказавшиеся от прежней стратегии ИЗ. Необходимо, однако, подчеркнуть, что даже четыре восточноазиатские страны, наиболее преуспевшие в поощрении экспорта, последовательно и одновременно осуществляли в некоторых отраслях протекционистскую стратегию ИЗ. Поэтому было бы несправедливо причислять их к фритрейдерам, хотя они, безусловно, ориентированы вовне<sup>5</sup>.

С учетом этой концептуальной и классификационной основы теперь можно более детально рассмотреть проблему внешней ориентации и поддержки экспорта в сравнении с внутренней ориентацией и импортзамещением по следующим четырем направлениям:

1. Политика ориентации первичной продукции на внешние рынки (поощрение экспорта сельскохозяйственного и минерального сырья).
2. Политика ориентации вторичной продукции на внешние рынки (поощрение экспорта промышленных изделий).
3. Политика ориентации первичной продукции на внутренний рынок (главным образом самообеспеченности сельскохозяйственными продуктами).
4. Политика ориентации вторичной продукции на внутренний рынок (самообеспечение промышленными товарами посредством импортзамещения).

## **Поддержка экспорта: ориентация вовне и торговые барьеры**

Содействие экспорту первичной и вторичной продукции длительное время рассматривалось в качестве основы любой жизнеспособной долгосрочной стратегии развития. Колониальные территории Африки и Азии с находящимися в иностранном владении рудниками и плантациями служили классическим примером регионов с ориентированной вовне первичной продукцией. То обстоятельство, что новые независимые государства, как и прежние слаборазвитые страны, сфокусировали основное внимание на производстве промышленных товаров сначала для внутреннего рынка (ориентация вторичной продукции на внутренний рынок) и затем для экспорта (ориентация вторичной продукции на внешние рынки), частично представляет реакцию на анклавную структуру экономики, а частично является следствием стремления к индустриализации, возобладавшем в 1950-е и 1960-е годы. Поэтому вкратце остановимся на возможностях и пределах экспортной экспансии развивающихся стран сначала в отношении сырьевой продукции, а затем промышленных изделий.

### ***Расширение экспорта сырьевых товаров: ограниченный спрос, сжимающиеся рынки***

Как выяснили в гл. 13, первичные продукты все еще обеспечивают Третьему миру более 70% выручки от экспорта. Если исключить нефть и некоторые минералы, экспорт первичной продукции растет медленнее мировой торговли в целом. Более того, доля развивающихся стран в этом экспорте в последние два десятилетия сокращалась. Поскольку

продовольствие, сельскохозяйственное и другое сырье обеспечивают почти 40% совокупного экспорта развивающихся стран и для громадного их большинства служат основным источником валютных доходов (см. табл. 12.4), необходимо рассмотреть факторы, воздействующие на спрос и предложение первичных продуктов на мировом рынке.

Со стороны спроса быстрому расширению экспорта первичной, особенно сельскохозяйственной, продукции Третьего мира в развитые страны, где находятся ее главные рынки, препятствуют по меньшей мере пять факторов. Во-первых, эластичность спроса по доходу на продовольствие и сырые материалы ниже, чем на топливо и промышленные товары. Так, эластичность спроса по доходу на сахар, какао, чай, кофе и бананы составляет меньше 1 и находится в диапазоне 0,3—0,5<sup>6</sup>. Это значит, что только при поддержании высоких темпов роста дохода на душу населения в развитых странах возможно умеренное расширение экспорта названных товаров из развивающихся стран. Столь высокие темпы роста преобладали в 1960-е годы, но не сохранились в 70-е и 80-е. Во-вторых, ныне темпы роста населения в развитых странах находятся на уровне простого воспроизводства или близки к нему, так что возможность экспансии за счет этого источника ограничена. В-третьих, эластичность спроса по цене на большинство нетопливных первичных продуктов сравнительно низка, хотя данные по этому вопросу не очень надежны. Когда относительные цены на сельскохозяйственную продукцию снижаются, как это было на протяжении большей части двух последних десятилетий, особенно во время "свободного падения" в 1980-е годы, низкая эластичность по цене ведет к снижению общих доходов экспортирующих стран. Так, с июня 1980 по июнь 1982 г. цены на сахар снизились на 78%, каучук — на 37 и медь — на 35%. В 1989—1991 гг. цены на сырьевые товары упали примерно на 20%. Цены олова настолько снизились, что его выплавка оказалась неприбыльной, а цены на кофе и чай опустились до самого низкого с начала 50-х годов уровня. Рис. 14.1 показывает, что с 1957 по 1992 г., за исключением середины 1970-х годов, реальные цены на нетопливные сырьевые товары снизились почти на 50%. Это падение с наибольшей силой ударило по развивающимся странам, особенно в 80-е и начальные 90-е годы, когда оно превысило 40%.



Рис. 14.1. Реальные цены на не содержащие нефть товары (1957—1992)

Источники: International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, 1987 and 1992 (Washington, D.C.: IMF, 1987, 1992).

Чтобы переломить тенденцию снижения относительных цен на первичную продукцию в сравнении с другими товарами, были попытки использовать **международные товарные соглашения**. Цель этих соглашений — исходя из уровней производства, при которых обеспечивается стабилизация мировых цен, установить для стран-производителей определенные квоты по производству таких товаров, как кофе, чай, медь, свинец, сахар. Товарные соглашения призваны также защищать отдельные страны-экспортеры от чрезмерной конкуренции и перепроизводства в глобальном масштабе, поскольку излишнее предложение в тенденции ведет к снижению цен и сдерживает рост доходов всех стран. Таким образом, товарные соглашения направлены на обеспечение странам-участницам гарантий фиксированной доли мировой выручки от экспорта и более стабильных цен на экспортируемые ими товары. Поэтому Конференция Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) на своих заседаниях в Найроби (Кения) в мае 1976 г. предлагала учредить общий фонд в 11 млрд. долл. для финансирования "буферных запасов" по поддержке цен на 19 первичных товаров (включая сахар, кофе, чай, бокситы, джут, хлопок, олово и растительные масла), производимых различными странами Третьего мира. Как ни прискорбно для развивающихся стран-экспортеров, но многие предложения ЮНКТАД оказались нереализованными: большинство соглашений по нетопливым товарам либо потерпело неудачу (по олову), либо в основном игнорировалось производителями (по кофе и сахару).

Особенно важны, быть может, четвертый и пятый факторы из числа препятствующих росту доходов развивающихся стран от экспорта первичной продукции — развитие синтетических заменителей и повышение аграрного протекционизма в развитых странах. **Синтетические заменители** таких товаров, как хлопок, каучук, сизаль, джут, кожа и даже медь (в связи с развитием стекловолоконных коммуникационных сетей), не только оказывают понижающее давление на цены этих товаров, но и напрямую конкурируют с ними. Как показано в гл. 12, доля доходов, получаемых от экспорта синтетических заменителей, неуклонно растет, а натуральных продуктов — падает. Разорительным для доходов Третьего мира от экспорта может стать и аграрный протекционизм, который обычно осуществляется посредством тарифов, квот и нетарифных барьеров типа законов о санитарных нормах на импортируемое продовольствие и волокна. Характер общей аграрной политики Европейского Союза, например, более дискриминационный в отношении продовольственного экспорта развивающихся стран, чем политики, ранее преобладавшей в отдельных странах ЕС.

Со стороны предложения также действует ряд факторов против быстрого роста выручки от экспорта первичных продуктов. Важнейший из них — структурная жесткость многих систем сельскохозяйственного производства в Третьем мире (ограниченность ресурсов, неблагоприятный климат, бедные почвы, архаичные институциональные, социальные и экономические структуры аграрного сектора и неэффективные системы землевладения, см. гл. 9). Какой бы ни была ситуация с международным спросом на конкретные товары (а она, естественно, от товара к товару различается), едва ли можно ожидать сколько-нибудь значительного роста экспорта, если социальные и экономические структуры препятствуют увеличению предложения со стороны крестьян-фермеров, не расположенных к риску. К тому же любой рост экспортных доходов в развивающихся странах с ярко выраженными дуалистическими аграрными структурами (когда крупные корпоративные капиталоинтенсивные фермы сосуществуют бок о бок с тысячами раздробленных низкопродуктивных крестьянских наделов) распределяется среди сельского населения крайне неравномерно.

Все это позволяет утверждать, что если социальные и экономические структуры деревни не будут преобразованы в направлении, обеспечивающем общий подъем сельского хозяйства и более равномерное распределение выгод, то стимулирование экспорта первичных продуктов не принесет ожидаемых результатов. Главная задача любой стратегии сельскохозяйственного развития стран Третьего мира состоит в том, чтобы *прежде всего* обеспечить достаточный объем продуктов питания для местного населения и только после этого думать о наращивании экспорта. Но, решив и эту наиболее сложную внутреннюю проблему развития, страны Третьего мира обретут возможность реализовать потенциальные выгоды своих сравнительных преимуществ на мировых рынках первичных товаров, только если смогут 1) наладить сотрудничество друг с другом, 2) получить помощь от развитых стран в разработке и выполнении эффективных международных товарных соглашений и 3) добиться более широкого доступа к рынкам этих стран. Между тем при нынешней структуре мирового спроса на первичную продукцию, угрозе нехватки местного продовольствия и стимулируемом ею стремлении к аграрной самообеспеченности, неизбежности дальнейшего развития синтетических заменителей и малой вероятности снижения уровня аграрного протекционизма в развитых странах реальные возможности увеличения экспорта первичных продуктов для отдельных развивающихся стран представляются ограниченными<sup>7</sup>.

### ***Расширение экспорта промышленных товаров: определенные успехи, множество барьеров***

Экспансия промышленного экспорта Третьего мира в течение трех последних десятилетий была обеспечена в значительной мере впечатляющими успехами таких стран, как Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань и Бразилия (см. табл. 12.2)<sup>8</sup>. Так, совокупный экспорт Тайваня возрастал ежегодно более чем на 20%, а Южной Кореи — даже еще быстрее. В обоих случаях основу этого роста составлял экспорт промышленных товаров, обеспечивавший свыше 80% валютной выручки. Доля промышленных изделий в совокупном товарном экспорте всего Третьего мира возросла с 6% в 1950 г. до 45% в 1988 г. (напомним, однако, что 55% этого экспорта приходилось на Южную Корею, Тайвань, Сингапур и Гонконг). Тем не менее доля развивающихся стран в совокупном мировом экспорте промышленных изделий осталась сравнительно небольшой, хотя и повысилась с 7% в 1965 г. до 18% в 1990 г.

Экспортные успехи последних десятилетий, наиболее впечатляющие у четырех «азиатских тигров», дали повод к оживлению аргументов неоклассических контрреволюционеров (см. гл. 3), особенно работающих во Всемирном банке и МВФ. Они утверждают, что экономический рост обеспечивается прежде всего свободой рыночных сил и предпринимательства в открытых экономиках при минимизации государственного вмешательства. Однако реалии стран Восточной Азии не подкрепляют этой точки зрения. В Южной Корее, на Тайване, в Сингапуре (как и раньше в Японии) формирование производства и структуры экспорта проходило не по воле рынка, а во многом в результате тщательно спланированного вмешательства государства<sup>9</sup>.

Хотя проблемы спроса на растущий экспорт промышленных товаров развивающихся стран отличаются по экономическому содержанию от проблем спроса на первичную продукцию, тем не менее они имеют и много общего. Эластичность международного спроса на промышленные товары по доходу и ценам в целом выше, чем на первичные продукты, но это не облегчает положение развивающихся стран, склонных к расширению экспорта. Основная причина — рост протекционизма в развитых странах против промышленного экспорта развивающихся стран, который в известной мере представляет ответную реак-

цию на успешную экспансию в 1960-е и 1970-е годы дешевых трудоемких промышленных изделий, производимых в странах типа Тайваня, Гонконга и Южной Кореи. Вот как характеризует суть дела канадский экономист Джеральд К. Хеллейнер:

Перспективы промышленного экспорта Третьего мира в решающей степени ограничиваются барьерами, с помощью которых развитые страны сдерживают доступ этих товаров на свои рынки. Тарифы, квоты и другие барьеры на рынках богатых стран — главное препятствие на пути широкомасштабного промышленного экспорта. Структура тарифов в богатых странах такова, что обеспечивает наибольшую степень эффективной защиты своих производителей именно в тех промышленных отраслях, где особенно велика вероятность успешной конкуренции со стороны бедных стран. Это отрасли легкой промышленности, относительно интенсивно использующие неквалифицированный труд (текстильная, обувная, производство ковров, спортивной одежды, сумок, переработка продовольствия и т.п.). Неспособность названных отраслей с относительно высокой заработной платой занятых свободно конкурировать с трудоемкой продукцией, произведенной с использованием дешевой рабочей силы, лежит в основе возведения торговых барьеров развитыми странами<sup>10</sup>.

Торговые барьеры индустриальных стран имеют тенденцию к росту вширь и вглубь. В 1980-е годы, например, 20 из 24 индустриальных стран *усилили* защиту своих рынков от промышленных изделий и переработанного сырья, импортируемых из развивающихся стран. Причем их тарифные ставки на экспортную продукцию развивающихся стран были выше, чем на продукцию других индустриальных стран. Положение усугублялось тем, что уровень таможенной защиты от импорта сырьевых товаров из развивающихся стран часто повышается по мере углубления их переработки. (Так, обычно тарифы на ввоз какао вдвое выше пошлин на импорт какао-бобов, что делает невыгодным закупку в развивающихся странах шоколада; таможенные пошлины на сахар-сырец — 2%, а ввоз переработанного сахара блокируется во много раз более высоким тарифом). Помимо этого, широко практикуются нетарифные барьеры, ныне ставшие основной формой защиты от экспорта промышленных товаров Третьего мира и затрагивающие до трети его объема. К важнейшим относится Многостороннее соглашение по текстилю (MFA), которое, по оценке Программы развития ООН, ежегодно обходится Третьему миру потерей 24 млрд. долл. в доходах от экспорта текстиля и одежды. В целом же торговые ограничения, введенные развитыми странами, наносят Третьему миру ущерб, составляющий по меньшей мере 40 млрд. долл. в год и снижающий его совокупный ВВП более чем на 3%<sup>11</sup>. Если бы эти ограничения были устранены, промышленный экспорт развивающихся стран ежегодно мог бы обеспечивать доход на 30—40 млрд. долл. больше нынешнего. Однако пока такая перспектива просматривается слабо.

Как в случае с сельскохозяйственным и другим сырьевым производством, неопределенность экспортных перспектив не должна сдерживать необходимую экспансию промышленного производства, обслуживающего внутренние рынки развивающихся стран. Возможности взаимовыгодной торговли этих стран промышленными изделиями в свете наметившейся интеграции их экономик поистине огромны. Чрезвычайно много внимания уделяется анализу торговых перспектив отдельных развивающихся стран с развитыми государствами (торговля Север — Юг), но недостаточно — перспективам взаимовыгодной торговли развивающихся стран друг с другом (торговля Юг — Юг).

### **Замещение импорта с перспективой выхода на внешние рынки**

В период 1950-х и 1960-х годов развивающиеся страны столкнулись с сужением своих позиций на мировых рынках первичных товаров и ростом дефицита платежного баланса по текущим операциям. Вера в магическую роль индустриализации побудила их к осуществ-



лению импортзамещающей стратегии в развитии городской промышленности. Многие страны продолжают придерживаться такой стратегии по экономическим и политическим причинам, хотя эксперты МВФ и Всемирного банка утверждают, что она ведет к тяжелым потерям. Как отмечалось выше, импортзамещение является попыткой заменить импортируемые промышленные товары потребительского назначения отечественной продукцией. Типичная стратегия заключается в том, чтобы под прикрытием таможенных барьеров или квот на импорт некоторых важных товаров развивать местную промышленность для производства тех же товаров, например, радиоаппаратуры, велосипедов, бытовых электроприборов. Обычно это включает создание совместных предприятий с иностранными компаниями, которых привлекают возможность производства под защитой таможенных барьеров, а также предоставляемые при этом различные налоговые и инвестиционные льготы. Хотя сначала издержки производства могут быть выше, чем цены прежде импортировавшихся товаров, экономическая целесообразность организации импортзамещающих промышленных производств обосновывается либо возможностью использовать со временем выгоды крупного производства и низких издержек (аргумент в поддержку таможенной защиты так называемой **молодой промышленности**), либо потребностью улучшить платежный баланс уменьшением ассортимента импортируемых потребительских товаров. Нередко оба аргумента используются в комбинации. За этим в конечном счете кроется надежда, что молодая промышленность окрепнет и станет конкурентоспособной на мировом рынке. Тогда благодаря снижению средних издержек производства она сможет обеспечить чистый выигрыш в иностранной валюте. Посмотрим теперь, как можно использовать теорию протекционизма для демонстрации этого процесса.

### *Тарифы, молодая промышленность и теория протекционизма*

Главным механизмом стратегии замещения импорта выступают защитные **тарифы** (налоги на импорт) или **квоты** (количественные ограничения импорта), под прикрытием которых может развиваться молодая промышленность. Основным экономическим оправданием такой защиты служит упомянутый выше аргумент о поддержке молодой промышленности. Таможенная защита от импорта необходима согласно этой аргументации, чтобы освоить бизнес, увеличить масштабы производства, снизить издержки и цены. Однако местным производителям требуется определенное время на решение этой задачи. При получении нужного времени и достаточной защиты молодая промышленность, окрепнув, сможет конкурировать с производителями развитых стран и больше не будет нуждаться в такой защите. В конечном счете, как это было с многими импортзамещающими отраслями в Южной Корее и на Тайване, местные производители, не прибегая к таможенной защите, смогут не только насытить отечественный рынок, но и экспортировать свою подешевевшую продукцию в другие страны. Таким образом, теоретически стратегия импортзамещения для многих видов промышленного производства является предпосылкой перехода к экспортной стратегии. И по этой причине, наряду с другими (например, стремлением добиться большей самообеспеченности и существенного увеличения налоговых поступлений от таможенных сборов)<sup>12</sup>, импортзамещение оказалось привлекательным для столь значительной части развивающихся стран.

Базисная теория протекционизма представляет старую и противоречивую проблему международной торговли. Это можно легко продемонстрировать. Рассмотрим рис. 14.2. Верхняя часть рисунка показывает стандартную кривую отечественного предложения и спроса для искомой промышленности (скажем, обувной) при отсутствии международной торговли, т.е. в закрытой экономике. Равновесная внутренняя цена и объем производства в таком случае будут  $P_1$  и  $Q_1$ . Если бы затем эта развивающаяся страна открыла свою эко-

номику для международной торговли, то в силу ее несопоставимости по размерам с мировым рынком она столкнулась бы с горизонтальной совершенно эластичной кривой спроса. Иными словами, она смогла бы продавать (или покупать) все необходимое по более низкой мировой цене  $P_2$ . Отечественные потребители получили бы выгоды от более низких цен на импорт и возможность увеличить свои товарные закупки, но отечественные производители и занятый на их предприятиях персонал, очевидно, пострадали бы от конкуренции дешевых иностранных товаров. Таким образом, при более низкой мировой цене  $P_2$  количество пользующихся спросом товаров возрастает с  $Q_1$  до  $Q_3$ , а объем поставок отечественных производителей сократится с  $Q_1$  до  $Q_2$ . Разница между тем, что отечественные производители могут поставить ( $Q_2$ ) по более низкой мировой цене ( $P_2$ ), и тем, что потребители хотят купить ( $Q_3$ ), представляет количество, которое будет импортироваться (на рис. 14.2 показано линией  $ab$ ).

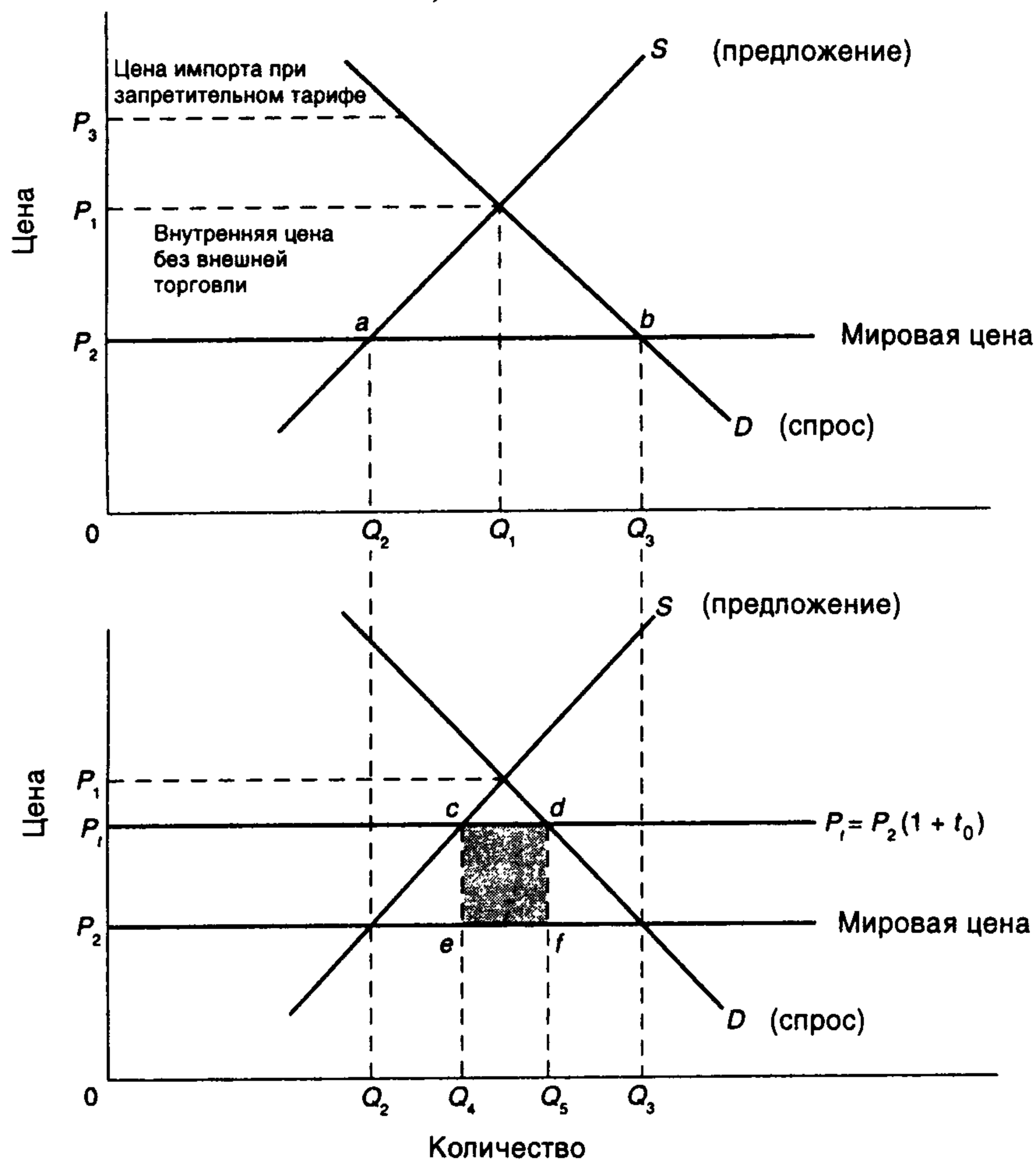


Рис. 14.2. Замещение импорта и теория протекционизма

Столкнувшись с возможностью потенциального сокращения отечественного производства и потери рабочих мест в результате свободной торговли, производители развиваю-

щихся стран будут добиваться от правительства таможенной защиты. Эффект тарифа (равного  $t_0$ ) показан на нижней половине рис. 14.2. Введение тарифа вызывает рост внутренней цены на пару обуви с  $P_2$  до  $P_t$ , т. е.  $P_t = P_2 (1 + t_0)$ . В результате повышения цены количество товаров, на которое предъявляют спрос местные потребители, сократится с  $Q_3$  до  $Q_5$ . Отечественные же производители теперь получают возможность увеличивать производство (и занятость) с  $Q_2$  до  $Q_4$ . Зона прямоугольника  $cdfe$  измеряет величину собранных государством таможенных пошлин, полученных от импорта обуви.

Очевидно, что чем выше тариф, тем ближе к внутренней цене будет сумма, получаемая от сложения мировой цены и налога на импорт. В классическом сценарии молодой ИЗ промышленности тарифы могут быть настолько высоки, что цена импортируемых товаров возрастет с  $P_1$ , скажем, до  $P_3$  в верхней части рис. 14.2, так что импорт будет практически заблокирован и местная промышленность получит возможность функционировать под прикрытием полностью запретительного таможенного барьера, вновь продавая продукцию  $Q_1$  по цене  $P_1$ . В краткосрочном плане введение такого запретительного тарифа безусловно нанесет ущерб потребителям, которые через более высокие цены и уменьшение потребления фактически будут субсидировать местных производителей и занятость. Иными словами, речь идет о тарифном перераспределении дохода от потребителей к производителям. Однако в долгосрочном плане, согласно утверждению сторонников протекционизма в отношении молодой промышленности развивающихся стран, выиграют все, так как и отечественные и другие производители обуви смогут воспользоваться выгодами освоения крупного производства, что приведет к падению внутренних цен ниже  $P_2$  (мировых цен). Производство тогда будет осуществляться *как для внутреннего, так и для мирового рынка*. Отечественные потребители и производители, включая их наемный персонал, получают выгоды, протекционистские тарифы можно будет устранить, а государство возместит потери от уменьшения таможенных сборов налогами на теперь уже высокодоходную местную промышленность. В теории все это звучит логично и убедительно. Но как это происходит на практике?

## Стратегия ИЗ индустриализации и ее результаты

Большинство специалистов считают, что импортзамещающая стратегия индустриализации в основном себя не оправдала<sup>13</sup>. В частности, она имела пять неблагоприятных последствий.

1. Под прикрытием защитных таможенных барьеров и без давления конкуренции многие импортзамещающие производства (и государственные, и частные) остаются неэффективными и дорогими в эксплуатации.
2. Основными получателями выгоды от процесса импортзамещения оказались иностранные фирмы, получившие возможность функционировать под прикрытием таможенных барьеров, пользоваться преимуществами либерального налогообложения и инвестиционными льготами. За вычетом процентов, прибылей, лицензионных платежей и управленческих бонусов, преобладающая часть которых переводится за границу, то немногое, что может еще оставаться, обычно достается богатым местным промышленникам, с которыми сотрудничают иностранные фирмы и которые обеспечивают им экономическую и политическую поддержку.
3. Преобладающая часть импортзамещения оказалась возможной благодаря значительному и нередко субсидируемому государством импорту инвестиционных и промежуточных товаров иностранными и местными фирмами. В случае с иностранными компаниями многое из этого закупалось у материнских и других родственными загранич-

ных компаний. С этим напрямую связаны два явления. Во-первых, часто создавались капиталоемкие производства с незначительной занятостью, обслуживающие потребительские притязания богатых. Во-вторых, не способствуя улучшению платежных балансов и облегчению проблемы долга, бездумное импортзамещение нередко ухудшает общую ситуацию, увеличивая потребность в импорте инвестиционных и промежуточных товаров в условиях, когда, как мы только что видели, существенная часть прибылей переводится за границу в форме частных трансфертов.

4. Следующий негативный эффект многих стратегий импортзамещения заключается в их воздействии на традиционный экспорт сырья. Чтобы стимулировать местную обрабатывающую промышленность через импорт дешевых инвестиционных и промежуточных товаров, **обменные курсы** национальных валют (курс, по которому центральный банк той или иной страны готов покупать иностранную валюту) сплошь и рядом искусственно завышаются. Это повышает цены в местной валюте экспортной продукции и снижает цены импортной. Так, если обменный курс свободного рынка пакистанских рупий по отношению к доллару США составляет 20 к 1, а официальный 10 к 1, то затраты на импорт товаров стоимостью в 10 долл. составят 100 рупий (исключая оплату транспортных и других услуг). При использовании же **обменного курса свободного рынка** (курса, определяемого предложением и спросом на пакистанские рупии в долл.) импорт тех же товаров обойдется в 200 рупий. Таким образом развивающиеся страны посредством **завышенного обменного курса** могут существенно снижать текущие внутренние цены на импортные товары. При этом цены на экспортные товары, напротив, повышаются. Так, при обменном курсе 10 к 1 за товар стоимостью в 1 рупию американские импортеры вынуждены платить 10 центов вместо 5 центов, в которые им обошелся бы этот товар при гипотетическом использовании курса свободного рынка 20 к 1. В табл. 14.2. представлены примерные оценки масштабов завышения обменного курса валют в девяти развивающихся странах в критические периоды импортзамещения.

**ТАБЛИЦА 14.2. Официальные и оценочные рыночные обменные курсы валют**

| Страна    | Год  | Национальная валюта | Количество единиц национальной валюты за. долл. США |                      |                                      |
|-----------|------|---------------------|---|----------------------|--------------------------------------|
|           |      |                     | Официальный курс                                    | Степень завышения, % | Предполагаемый курс свободного рынка |
| Аргентина | 1958 | Песо                | 18,0  | 100                  | 36,0                                 |
| Бразилия  | 1966 | Крузейро            | 2220,0  | 50                   | 3330,0                               |
| Чили      | 1961 | Песо                | 1,053   | 68                   | 1,769                                |
| Колумбия  | 1968 | Песо                | 15,89   | 22                   | 19,39                                |
| Малайзия  | 1965 | Доллар              | 3,06  | 4                    | 3,18                                 |
| Мексика   | 1960 | Песо                | 12,49   | 15                   | 14,36                                |
| Пакистан  | 1964 | Рупия               | 4,799   | 50                   | 7,199                                |
| Филиппины | 1965 | Песо                | 3,90  | 20                   | 4,68                                 |
| Тайвань   | 1965 | Юань                | 40,10   | 20                   | 48,12                                |

Источники: Составлено по Derek Healey, "Development policy: New thinking about an interpretation", *Journal of Economic Literature* 10 (1972): 781.

В конечном счете завышенный обменный курс при политике импортзамещения поощряет капиталоемкие методы производства (из-за искусственного занижения цен на импорт инвестиционных товаров) и в результате искусственного завышения цен на экспорт в иностранной валюте наносит ущерб традиционному сырьевому экспорту, снижая его конкурентоспособность на мировых рынках. При распределении доходов такая политика ставит в невыгодное положение мелких фермеров и других производителей, живущих за счет собственного труда, одновременно содействуя увеличению прибылей владельцев капитала как иностранных, так и отечественных. Таким образом, промышленный протекционизм означает фактически налог на сельскохозяйственные товары на внутреннем рынке и ослабляет стимулы к их экспорту. Политика импортзамещения на практике зачастую ведет к перераспределению доходов в пользу городского сектора и состоятельных групп в ущерб сельскому сектору и бедным слоям.

5. И, наконец, замещение импорта, которое основано на идее стимулирования роста молодой промышленности и самоподдерживающейся индустриализации посредством создания прямых и обратных связей с остальными секторами экономики, нередко препятствует такой индустриализации. Многие молодые производства под прикрытием таможенных барьеров никогда не достигают зрелости, а правительства не склонны снижать тарифы, чтобы вынудить их к большей конкурентоспособности. На самом деле правительства развивающихся стран как владельцы государственных предприятий часто сами заинтересованы в промышленном протекционизме. Более того, в результате повышения издержек предприятий, способных к прогрессу (тех, что закупают для своих производственных нужд у защищенных тарифами фирм сырье и/или промежуточные материалы), и предпочтения импорту закупкам у отечественных поставщиков неэффективные импортзамещающие фирмы в действительности блокируют надежды на самоподдерживающуюся интегрированную индустриализацию.

Рассмотрение реалий импортзамещения привело профессора Хеллейнера к заключению, которое, похоже, отражает некое согласие между экономистами, специализирующимися на проблемах развития:

Трудно найти какое-либо оправдание модели импортзамещающей индустриализации, которая, вольно или невольно, фактически поощряется. Эта модель в большинстве стран делает чрезмерный акцент на потребительские товары, уделяет явно недостаточное внимание потенциальным долгосрочным сравнительным преимуществам — т. е. ресурсному обеспечению и возможностям обучения и, наконец, в недопустимо высокой степени опирается на использование чуждых и неподходящих, т. е. капиталоемких технологий. Если же политика селективного импортзамещения сопровождается упорными попытками его генерализации, то опыт последних лет показал явную неэффективность подобной политики. В результате слишком часто создавался неэффективный промышленный сектор со значительным недоиспользованием мощностей, ограниченной занятостью, ничтожными возможностями экономить иностранную валюту и отсутствием перспективы для повышения продуктивности. Задача политики теперь состоит в том, чтобы постепенно создать системы стимулов, которые могут как-то сбалансировать относительную эффективность различных видов промышленного производства и таким образом поддержать отечественное производство промежуточных и инвестиционных товаров путем сокращения импорта потребительских товаров, а со временем и стимулировать промышленное производство на экспорт<sup>14</sup>.

### **Структура тарифов и эффективная защита**

Поскольку программы замещения импорта основаны на защите местной промышленности от конкуренции импортной продукции прежде всего посредством таможенных пошлин и количественных квот, следует определить возможности и пределы использования в развивающихся странах этих инструментов торговой политики. Как отмечалось выше, пошлины и квоты на импорт вводятся по разным причинам. Так, таможенные пошлины могут быть повышены, чтобы увеличить государственные доходы. При существующих в развивающихся странах административных и политических трудностях сбора подоходного налога фиксированные пошлины на импорт, собираемые в ограниченном числе мест на границе, часто являются наиболее дешевым и эффективным источником пополнения государственных доходов. Во многих странах Третьего мира эти налоги на внешнюю торговлю образуют центральное звено всей налоговой системы (см. примечание 12). Хотя количественные квоты на импорт автомобилей и других дорогих потребительских товаров реализуются с большим трудом и часто подвержены отсрочкам и связаны с некомпетентностью и коррупцией (например, при выдаче импортных лицензий), они, однако, служат действенным средством ограничения импорта конкретных товаров, вызывающих особое беспокойство. Тарифы также могут использоваться для ограничения импорта предметов не первой необходимости (обычно дорогих потребительских товаров). Ограничивая импорт, квоты и пошлины улучшают платежный баланс. И подобно завышенному официальному курсу иностранной валюты тарифы могут использоваться для улучшения условий торговли. Однако в маленькой стране, не способной влиять на мировые цены экспортируемых и импортируемых ею товаров (фактически в большинстве развивающихся стран), тарифы (или девальвация) не играют такой роли. Наконец, мы только что видели, что тарифы могут быть неотъемлемой частью политики импортзамещающей индустриализации.

Какие бы средства ни использовались для ограничения импорта, эти ограничения обычно защищают отечественные фирмы от иностранной конкуренции. Чтобы определить степень защиты, нужно выяснить, насколько в результате этих ограничений внутренние цены импортных товаров превышают те цены, которые существовали бы при отсутствии защиты. Существует два основных уровня защиты: номинальный и эффективный.

**Номинальный уровень защиты** показывает в процентах, насколько внутренние цены импортных товаров превышают цены этих товаров при отсутствии защиты. Таким образом номинальная (*ad valorem*) тарифная ставка (*t*) относится к конечным ценам и может быть выражена как

$$t = \left| \frac{p' - p}{p} \right|, \quad (14.1)$$

где  $p'$  и  $p$  — цены единицы промышленного товара с тарифом и без тарифа соответственно.

Например, если внутренняя цена ( $p'$ ) импортного автомобиля равна 5 тыс. долл., а цена ( $p$ ) СИФ (стоимость плюс страхование и фрахт) при доставке автомобиля в пункт ввоза равна 4 тыс. долл., номинальный уровень тарифной защиты ( $t$ ) равен 25%. Этот тип тарифа обозначен на рис. 14.2 как  $t_0$ .

Напротив, **эффективный уровень защиты** в процентах показывает, насколько **добавленная стоимость** на определенной стадии производства в отечественной промышленности может оказаться выше той, которая существовала бы при отсутствии защиты. Иными словами, он показывает, насколько процентов сумма заработной платы, процента, прибылей и амортизационных отчислений, уплачиваемых местной фирмой, может в результате протекционизма превысить ту, которая сложилась бы в случае деятельности тех же самых

фирм в условиях неограниченной конкуренции (никакой таможенной защиты) с иностранными производителями<sup>15</sup>. Эффективный уровень ( $g$ ) можно поэтому определить как разницу между добавленной стоимостью (% выпуска) во внутренних ценах и добавленной стоимостью в мировых ценах, выраженную как процентная доля последней:

$$g = \frac{v' - v}{v} (100), \quad (14.2)$$

где  $v'$  и  $v$  — добавленная стоимость на единицу выпуска с защитой и без нее соответственно.

Результат может быть как положительным, так и отрицательным в зависимости от того,  $v'$  больше или меньше  $v$ . Для большинства развивающихся стран он сугубо положительный, отрицательный  $g$  предполагает, что отечественное производство настолько неэффективно, что проедает стоимость (затраты превышают доходы).

Более точная формула выглядит так:

$$g_j = \frac{t_j - \sum_i a_{ij} t_i}{1 - \sum_i a_{ij}}, \quad (14.3)$$

где  $t_j$  — номинальный тариф на конечную продукцию промышленности  $j$ ;  $t_i$  — уровень тарифа на промежуточную продукцию  $i$  и  $a_{ij}$  — рыночная цена промежуточной продукции  $i$  на единицу стоимости конечной продукции промышленности  $j$ .

В табл. 14.3 представлен ряд оценок эффективной защиты в некоторых странах Третьего мира. В общем такие ИЗ страны, как Пакистан и Уругвай, имеют более высокий уровень защиты, чем ПЭ страны типа Южной Кореи и Сингапура.

Таблица 14.3. Эффективный уровень защиты в некоторых странах Третьего мира

| Страна      | Средний эффективный уровень защиты, % | Страна      | Средний эффективный уровень защиты, % |
|-------------|---------------------------------------|-------------|---------------------------------------|
| Уругвай     | 384                                   | Таиланд     | 27                                    |
| Пакистан    | 356                                   | Сингапур    | 22                                    |
| Индия       | 69                                    | Колумбия    | 19                                    |
| Бразилия    | 63                                    | Южная Корея | -1                                    |
| Кот-д'Ивуар | 41                                    |             |                                       |

Источники: Данные из David Greenaway and Chris Milner "Trade theory and the less developed countries", in Norman Gemmel (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), tab.1.5.

Существенное различие между номинальным и эффективным уровнем защиты можно проиллюстрировать с помощью примера<sup>16</sup>. Страна без тарифов выпускает автомобили и реализует их по международной или мировой цене, равной 10 тыс. долл. Допустим, что добавленная трудом стоимость в процессе окончательной сборки составляет 2 тыс. долл., а общая стоимость остальных затрат — 8 тыс. долл. Для простоты примем, что цены на нетрудовые компоненты затрат равны своим мировым аналогам. Предположим, что теперь на импорт автомобилей вводится номинальный тариф в 10%, который повышает внутреннюю цену автомобиля до 11 тыс. долл., а цены всех прочих импортируемых промежуточ-

ных продуктов остаются неизменными. Теперь в отечественной автомобильной промышленности оплата труда в расчете на единицу выпуска может быть повышена до 3 тыс. долл., тогда как до введения тарифа она составляла 2 тыс. В таких условиях при номинальном тарифе на конечную продукцию (автомобили) в 10% по теории эффективной защиты обеспечивается эффективный уровень защиты местного процесса сборки в 50% при измерении его добавленной стоимостью на единицу выпуска. Отсюда следует, что для любой величины номинального тарифа эффективный уровень защиты тем выше, чем меньше добавленная в этом процессе стоимость, т.е.  $g = t(1/1 - a)$ , где  $t$  — номинальный тариф на конечную продукцию и  $a$  — соответствующая часть стоимости импортируемых компонентов на свободном рынке, причем предполагается, что эти компоненты ввозятся в страну без пошлин.

Преобладающая часть экономистов полагает, что концепция эффективной ставки больше подходит (хотя номинальную или стоимостную — адвалорную — ставку измерять проще) для выявления степени защиты и поощрения местной промышленности при данной структуре тарифов. Это связано с тем, что уровень эффективной защиты показывает конечный результат влияния на конкретную фирму и промышленность импортных ограничений в целом. Для большинства развивающихся и развитых стран эффективная ставка обычно превышает номинальную, иногда весьма значительно. Так, Литтл, Сцитовски и Скотт выявили, что в начале 1960-х годов уровень эффективной защиты в Пакистане и Индии превышал 200%, Аргентине и Бразилии — 100, на Филиппинах — 50, на Тайване — 33 и в Мексике — 25%<sup>17</sup>.

Среди различных подходов к анализу структуры эффективных тарифов в сравнении с номинальными применительно к развивающимся странам особо следует отметить два:

1. Как мы видели, большинство развивающихся стран при осуществлении программ замещения импорта делают акцент на создание местного производства товаров конечного потребительского спроса, для которых предположительно уже есть готовый рынок. Тем более, что производство продукции конечного спроса с технической точки зрения проще, чем производство промежуточных и инвестиционных товаров. Предполагалось, что со временем рост спроса и эффекта масштаба в производстве конечной продукции сформируют сильные обратные связи, стимулирующие отечественное производство промежуточных товаров. Но для большинства стран реальные результаты, как мы видели выше, оказались обескураживающими. Это частично объясняется тем, что структура тарифов в развивающихся странах обеспечивала непомерно высокий уровень эффективной защиты конечной продукции, тогда как защита промежуточных и инвестиционных товаров была несравненно слабее. В таких условиях ограниченные ресурсы отвлекаются от производства промежуточных товаров к часто неэффективному производству сильно защищенных конечных потребительских товаров. Обратные связи не развиваются, стоимость импорта промежуточных товаров растет и, что в долгосрочном плане может быть особенно важно, серьезно затрудняется развитие отечественного производства инвестиционных товаров, опирающегося на эффективные, дешевые и трудоемкие технологии.
2. Хотя номинальная защита развитых стран от импорта из развивающихся может быть сравнительно низкой, уровень эффективной защиты оказывается довольно высоким. Как показано выше, в случае с какао и сахаром, сырье обычно импортируется без пошлин, а на импорт таких продуктов переработки, как жареный и размельченный кофе, кокосовое масло и масло-какао, устанавливаются низкие номинальные тарифы. Теория эффективной защиты говорит о том, что в комбинации с нулевыми тарифами



на сырые материалы низкие номинальные тарифы на продукты переработки могут обеспечивать несравненно более высокий уровень эффективной защиты. Так, если ввести 10%-ный тариф на переработанное кокосовое масло при сохранении беспешинного импорта копры (сухих ядер кокосов) и если добавленная стоимость при производстве масла из копры равна 5% общей стоимости кокосового масла, его производство фактически получит защиту в 200%! Это в огромной мере препятствует развитию в странах Третьего мира промышленности по переработке продовольствия, равно как и других сырых материалов, и в конечном счете основательно снижает их потенциальные доходы в иностранной валюте.

В развитых странах уровень эффективной защиты значительно выше номинальных тарифов. Так, в США и странах ЕС уровень эффективной защиты пряжи, волокна, текстильных изделий, одежды, лесоматериалов, кожи и каучука в среднем в два раза выше номинальных тарифов на эти товары. В странах ЕС эффективные тарифы на кокосовое масло превышают номинальные тарифы в 10 раз (150% против 15%), а на переработанные соевые бобы — в 16 раз (160% против 10%).

Подводя итоги, отметим четыре основных аргумента в поддержку тарифной защиты в развивающихся странах:

1. В большинстве развивающихся стран налоги на торговлю служат главным источником государственных доходов, поскольку их сравнительно легко вводить и собирать.
2. Ограничения импорта представляют очевидную реакцию на хронические проблемы с платежным балансом и внешним долгом.
3. Импортный протекционизм — это одно из наиболее подходящих средств для ускоренного становления промышленности и преодоления всесторонней экономической зависимости стран Третьего мира.
4. Политика ограничения импорта позволяет развивающимся странам добиваться большего контроля над своими экономическими судьбами, стимулировать иностранные инвестиции в местную импортзамещающую промышленность, обеспечивать высокие прибыли и тем самым увеличивать потенциал сбережений и будущего роста. Кроме того, они могут приобретать по относительно благоприятным ценам импортное оборудование и резервировать уже имеющийся отечественный рынок для местных или контролируемых ими производителей.

Хотя эти аргументы звучат убедительно и протекционистская политика отчасти подтвердила свою плодотворность для развивающихся стран, многим из них, как выше показано, не удалось добиться желаемых результатов. Протекционизму как по экономическим, так и неэкономическим причинам принадлежит в развитии Третьего мира значительная роль, но этот инструмент экономической политики требует вдумчивого и выборочного применения, не является панацеей и не может использоваться без учета кратко- и долгосрочных последствий.

## **Обменные курсы иностранной валюты, валютный контроль и решения о девальвации**

Мы уже касались вопроса об обменных курсах валюты. Напомним, что **официальный обменный курс** — это такой курс, по которому центральный банк страны готов производить обмен местной валюты на другие валюты на санкционированных валютных рынках. Котировка официальных обменных курсов обычно производится в долларах США — столько-то песо, крузейро, фунтов, шиллингов, рупий, бат или йен за доллар. Так, в 1992 г.

официальный обменный курс египетского фунта к американскому доллару составлял примерно 0,30 за доллар, а курс индийской рупии — примерно 29 рупий за доллар. Если египетский промышленник хотел импортировать индийский текстиль на 29000 рупий, для этой закупки ему требовалось 300 фунтов. Но поскольку почти все валютные операции осуществляются в американских долларах, египетский импортер должен был за 300 фунтов купить в своем центральном банке 1000 долл. и затем по официальным каналам перевести эти доллары индийскому экспортеру.

Официальные обменные курсы не обязательно устанавливаются на уровне равновесной цены или близко к ней, т.е. к курсу, при котором внутренний спрос на иностранную валюту, в частности доллары, был бы действительно равен ее предложению при отсутствии государственного регулирования или вмешательства. На самом деле, как видно из табл. 14.2, обменный курс валют большинства стран Третьего мира завышается. Когда официальная цена иностранной валюты устанавливается на уровне, при котором в отсутствие любых государственных ограничений или контроля местный спрос превышает реальное предложение иностранной валюты, говорят, что курс этой валюты завышен.

Экономические последствия политики завышения курса валюты кратко суммированы в одном из ранее издававшихся экономических обзоров Азии и Дальнего Востока:

От всех экспортеров (торгующих главным образом сельскохозяйственными товарами) требуют сдавать валютную выручку по официальному обменному курсу. Это очевидный налог на сельскохозяйственный сектор экономики. При официальном обменном курсе спрос на импорт оставался во многом неудовлетворенным. Поэтому приходилось прибегать к прямому рациированию прав на импорт посредством лицензий. В результате завышенного обменного курса и связанной с этим неудовлетворенности спроса на импорт внутренние цены импортных товаров были выше мировых. Эта разница в ценах не аккумулировалась правительством через продажу лицензий на импортные закупки, а конвертировалась в монопольную прибыль владельцев лицензий и служила главным источником инвестиционных ресурсов частного сектора. Избыточный спрос, генерируемый прямым количественным контролем импорта, в итоге открывал высокоприбыльные возможности для инвесторов в импортзамещающую промышленность<sup>18</sup>.

При наличии неудовлетворенного спроса центральные банки развивающихся стран имеют три основных варианта поддержания официального обменного курса. Они могут: 1) попытаться приспособиться к излишнему спросу, сокращая свои валютные резервы или прибегая к дополнительным займам, и таким образом еще больше залезать в долги; 2) попытаться уменьшить излишний спрос на иностранную валюту, проводя торговую и налоговую политику, нацеленную на сокращение импортного спроса (через тарифы, количественные квоты и лицензирование); 3) регулировать и вмешиваться в рыночные операции с иностранной валютой, рациируя ее ограниченное предложение в пользу "привилегированных" покупателей<sup>19</sup>. Такое рациирование больше известно как **валютный контроль**. Эта политика широко используется в Третьем мире и, вероятно, служит основным финансовым механизмом для сохранения определенного уровня резервов иностранной валюты при официальном обменном курсе.

Механизм валютного контроля можно проиллюстрировать диаграммой, которая изображена на рис. 14.3. В условиях свободного рынка равновесной ценой иностранной валюты была бы  $P_e$  при общем объеме спроса и предложения иностранной валюты, равном  $M$ . Если, однако, правительство поддерживает искусственно низкую цену иностранной валюты (т.е. завышает обменный курс местной валюты) на уровне  $P_a$ , предложение иностранной валюты составит только  $M'$  единиц, так как цены экспортной продукции окажутся завышенными. Но при цене  $P_a$  спрос на иностранную валюту составит  $M'$  единиц, в результате чего

возникнет "избыточный спрос", равный  $M'' - M'$  единиц. Отсюда потребность в механизме нормирования имеющегося предложения  $M'$ . Если бы правительство организовало продажу валюты на аукционе, импортеры были бы готовы купить иностранную валюту по цене  $P_b$ . В этом случае правительство получило бы прибыль  $P_b - P_a$  с единицы валюты. Однако такие открытые аукционы устраиваются редко и ограниченное предложение иностранной валюты распределяется с помощью административных квот или лицензий. Поскольку импортеры готовы покупать иностранную валюту по цене  $P_b$  за единицу, создается возможность для коррупции, уклонений и появления черных рынков.

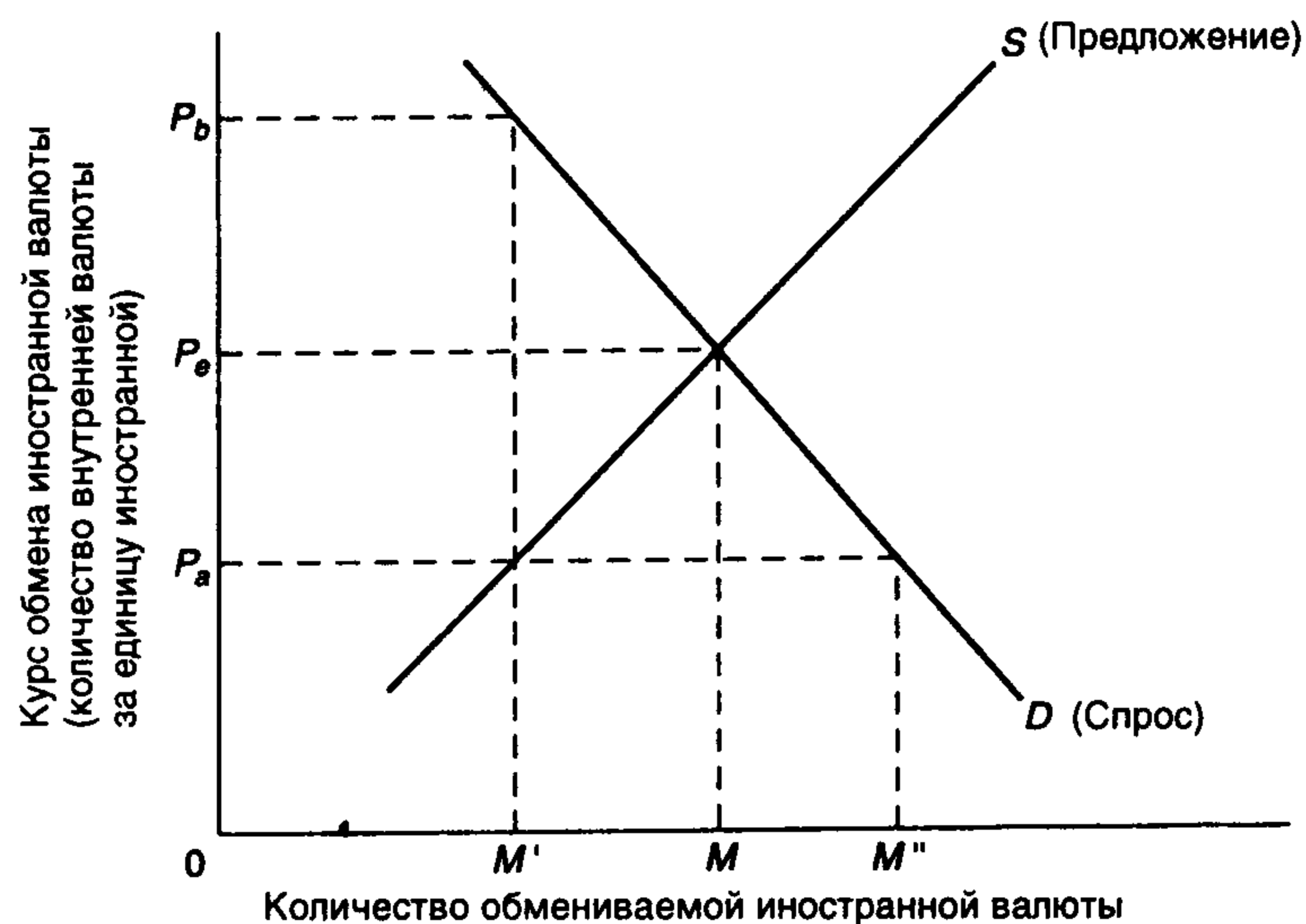


Рис. 14.3. Курсы обмена иностранной валюты на свободном рынке и при государственном регулировании

Почему большинство правительств в Третьем мире предпочитают завышенный официальный обменный курс? В основном, как мы видели, они делают так для осуществления крупных программ индустриализации и импортзамещения. Завышенный обменный курс уменьшает цену импорта в местной валюте ниже уровня, который мог бы сложиться на свободном валютном рынке (т. е. определяться предложением и спросом). Удешевление импорта инвестиционных и промежуточных товаров используется для стимулирования индустриализации. Но одновременно завышенный обменный курс снижает цены в местной валюте на импорт потребительских товаров, особенно дорогих предметов роскоши. Развивающимся странам, желающим ограничить такой ненужный и дорогой импорт, часто приходится устанавливать контроль над импортом (в основном посредством его квотирования) или вводить систему **двойного обменного курса**. Один из курсов, применяемый к импорту инвестиционных и промежуточных товаров, как правило, значительно завышается, а другой, используемый для импорта дорогих потребительских товаров, напротив, занижается. Такая система двойного обменного курса существенно повышает внутренние цены на дорогие импортные товары и в то же время субсидирует цены на производственные товары, удерживая их на искусственно низком уровне. Нет необходимости говорить, что система двойного обменного курса так же, как валютный контроль и импортные лицензии, создает серьезные административные проблемы, способствует коррупции, обходу законов и поиску ренты (см. примечание 19).

Вместе с тем завышенные курсы валют уменьшают прибыли местных, не защищенных высокими тарифами или количественными квотами экспортеров и промышленников, конкурирующих с импортом. Экспортеры получают за свою продукцию меньше отечественной валюты, чем это было бы при рыночном обменном курсе. Кроме того, при отсутствии экспортных субсидий, снижающих цену иностранной валюты, выручаемой от экспорта развивающихся стран, экспортеры, прежде всего фермеры, теряют конкурентоспособность на мировых рынках, так как цены на их продукцию искусственно увеличиваются в результате завышенного обменного курса. В случае с местной промышленностью, которая конкурирует с импортом, но не имеет защиты, завышенный обменный курс искусственно занижает цены на импорт аналогичной продукции в местной валюте (например, радиоаппаратура, шины, велосипеды, предметы домашнего обихода).

Следовательно, в отсутствие эффективного государственного вмешательства и регулирования сделок местных граждан с иностранной валютой завышенные обменные курсы в тенденции обостряют проблемы платежного баланса и внешнего долга просто потому, что импорт обходится дешевле, а экспорт — дороже. Как отмечалось при рассмотрении платежного баланса, проблема хронического дефицита поступлений прежде всего по текущим операциям (экспорт и импорт) может решаться посредством девальвации местной валюты. Попросту говоря, валюта страны девальвируется или, точнее, обесценивается, когда официальный курс, по которому ее центральный банк готов обменивать местную валюту на доллары, увеличивается. Например, девальвация египетского фунта и индийской рупии произойдет в том случае, если их официальные обменные курсы, составляющие примерно 0,30 фунта и 29 рупий за доллар, изменились бы, скажем, до 2 фунтов и 40 рупий за доллар соответственно. После этих девальваций американские импортеры египетских и индийских товаров могут тратить на их покупку меньше долларов. Но американский экспорт в Египте и Индии станет дороже, так как потребует от покупателя большего количества фунтов или рупий, чем прежде. Короче, снижая цену своего экспорта в иностранной валюте (и таким образом генерируя рост иностранного спроса) и повышая цену своего импорта в местной валюте (и таким образом уменьшая внутренний спрос), страны Третьего мира девальвируют свою валюту, рассчитывая улучшить баланс своей торговли с остальным миром. В этом одна из главных причин того, что девальвация обычно является ключевым компонентом стабилизационных программ МВФ.

Альтернативу девальвации валюты представляет политика, допускающая свободные колебания валютного курса в соответствии с изменяющимися условиями международного спроса и предложения. Идея свободных, или плавающих, обменных курсов, особенно применительно к странам Третьего мира, сильно зависящим от экспорта и импорта, из-за их непредсказуемости, большой неконтролируемой амплитуды колебаний и возможности широких спекуляций с местной и иностранной валютой раньше не пользовалась поддержкой. Такие непредсказуемые колебания могут наносить огромный ущерб как кратко-, так и долгосрочным планам развития. Тем не менее в 1980-е годы во время глобального кризиса платежных балансов и внешней задолженности некоторые развивающиеся страны, включая Мексику, Аргентину, Чили и Филиппины, под давлением МВФ ввели свободно плавающие курсы своих валют, чтобы скорректировать огромный дисбаланс платежей и приостановить бегство капиталов.

Нынешняя международная система плавающих обменных курсов, формально легализованная на заседании МВФ 1976 г. на Ямайке, является компромиссом между системой фиксированных (искусственно "закрепленных") и свободно плавающих валютных курсов. При этой "управляемой" эластичной системе допускаются свободные колебания курсов основных международных валют при ограничении хаотических изменений посредством

интервенций центральных банков. Большинство развивающихся стран, однако, сохраняют привязку своих валют к валютам развитых стран. Некоторые из них, например Кения, пошли дальше и решили привязать свою валюту не к какой-то отдельно взятой валюте, а к так называемой корзине, составленной из ведущих валют мира путем их взвешивания.

Говоря о девальвации валют стран Третьего мира, в свете предшествующего обсуждения следует остановиться еще и на том, как она влияет на внутренние цены. Девальвация непосредственно повышает цены в местной валюте на импортные товары. Импортные рубашки, обувь, радиоаппаратура, магнитофоны, продукты питания, велосипеды, ранее стоившие  $x$  рупий, теперь будут обходиться в  $x + y$  рупий, где  $y$  зависит от масштабов девальвации. Если в результате этого повышения цен местные рабочие не захотят допустить снижения своей реальной покупательной способности, они, очевидно, будут добиваться увеличения заработной платы. Но ее рост увеличивает издержки производства, которые в тенденции давят на цены в сторону их дальнейшего повышения. Так приводится в движение инфляционная спираль заработной платы-цен, создающая порочный круг: с увеличением заработной платы и цен повышаются цены на экспортные товары и ухудшается торговый баланс, что ставит в повестку дня вопрос о новой девальвации. Словом, решение о девальвации может легко обострить проблему платежного баланса и вызвать галопирующую инфляцию. Опыт многих латиноамериканских стран с высокой хронической неконтролируемой инфляцией при неспособности государства сдерживать рост заработной платы, несмотря на давление МВФ и протесты западных стран, заставляет их сопротивляться использованию такого инструмента экономической политики, как девальвация.

Что касается влияния девальвации на распределение доходов, то очевидно, что, изменяя внутренние цены и доходы от торговли экспортными и импортными товарами и создавая стимулы для экспортного производства в отличие от ориентированного на внутренний рынок, она обеспечивает выгоды одним группам за счет других. В общем лица с фиксированными доходами, работающие в городах, безработные, мелкие фермеры и мелкие бизнесмены города и деревни, не участвующие в экспортном производстве, терпят финансовый ущерб от инфляции, которая обычно сопутствует девальвации. Напротив, крупные экспортеры (такие, как крупные землевладельцы и иностранные корпорации) и средний бизнес, занимающийся внешней торговлей, получают наибольшие выгоды. Хотя у нас нет оснований категорически утверждать, что девальвация имеет тенденцию ухудшать распределение доходов, но можно полагать, что с увеличением концентрации собственности и контроля в экспортном секторе в частных руках повышается вероятность негативного воздействия девальвации на распределение доходов<sup>20</sup>. По этой причине, помимо прочего, международные торговые и финансовые проблемы стран Третьего мира (например, хронические дефициты платежного баланса) не могут быть отделены от их внутренних проблем (например, бедности и неравенства). Политика, направленная на решение одной проблемы, может улучшить или ухудшить состояние другой. Это взаимодействие между проблемами и политикой обсудим в гл. 17.

## Выводы и заключения: оптимисты и пессимисты

Теперь можно сделать выводы относительно основных аргументов и контраргументов в незатухающей дискуссии между сторонниками свободной торговли, внешне ориентированного развития и поощрения экспорта — **торговыми оптимистами** и сторонниками протекционизма, более вовнутрь ориентированных стратегий и более масштабного импортзамещения — **торговыми пессимистами**<sup>21</sup>. Начнем с идеи последнего направления.

## Аргументы торговых пессимистов

Торговые пессимисты имеют обыкновение фокусироваться на трех основных темах: 1) ограниченный рост мирового спроса на экспорт сырья; 2) перманентное ухудшение условий торговли стран, экспортирующих первичную продукцию, и 3) увеличение "неопротекционизма" против промышленных изделий и переработанной сельскохозяйственной продукции, экспортируемых развивающимися странами.

Они связывают медленный рост экспорта развивающихся стран с такими факторами:

- 1) переход развитых государств от низкотехнологичных, материалоемких товаров к производству высокотехнологичной, наукоемкой продукции, снижающей спрос на первичную продукцию Третьего мира;
- 2) возросшая эффективность промышленного использования сырых материалов;
- 3) вытеснение природного сырья типа каучука, меди и хлопка искусственными заменителями;
- 4) низкая эластичность спроса по доходу на сырье и продукцию легкой промышленности;
- 5) растущая продуктивность сельского хозяйства в развитых государствах;
- 6) поднимающаяся волна протекционизма для защиты сельского хозяйства и трудоемкого промышленного производства этих государств.

Ухудшение условий торговли обусловлено:

- 1) олигополистическим контролем рынков товаров и факторов производства в развитых странах вкупе с ростом конкурентоспособных поставок экспортной продукции из развивающихся стран,
- 2) в целом более низкой эластичностью спроса по доходу на экспортную продукцию развивающихся стран.

Волна **нового протекционизма** в развитых государствах вызвана самими успехами возросшего числа развивающихся стран в производстве широкого ассортимента как сырьевой, так и промышленной продукции по конкурентным на мировом рынке ценам, а также вполне естественными опасениями занятых в отраслях промышленности развитых государств с высокими издержками производства потерять работу. Они оказывают давление на свои правительства в Северной Америке, Европе и Японии, добиваясь уменьшения конкурирующего импорта из развивающихся стран или запрета на него. Торговые пессимисты утверждают, что торговля негативно сказывается на развитии стран Третьего мира, так как:

- 1) при медленном росте спроса на товары их традиционного экспорта с его экспансией снижаются экспортные цены и доход переводится из бедных стран в богатые;
- 2) при высокой эластичности спроса Третьего мира на импорт и низкой эластичности спроса на его экспорт отказ от импортных ограничений означает, что развивающиеся страны могут избежать хронического кризиса платежного баланса и иностранной валюты только при медленном экономическом росте;
- 3) при "статичных" сравнительных преимуществах развивающихся стран в первичных продуктах свободная торговля и поощрение экспорта в тенденции препятствуют их индустриализации — основному средству аккумуляции технических знаний и предпринимательского опыта.

## Аргументы торговых оптимистов

Торговые оптимисты склонны недооценивать роль международного спроса при определении выгод от торговли. Вместо этого они акцентируют внимание на связи торговой политики развивающихся стран с их экспортом и экономическим ростом<sup>22</sup>. По их мнению, **либерализация торговли** (включая поощрение экспорта, девальвацию, устранение торговых барьеров и в целом "получение правильных цен") генерирует быстрый рост экспорта и экономики, обеспечивает ряд выгод:

1. Стимулирует конкуренцию, улучшает распределение ресурсов, позволяет получать эффект масштаба в тех сферах, где развивающиеся страны имеют сравнительные преимущества. В результате снижаются издержки производства.
2. Вынуждает повышать эффективность, улучшать качество и вводить технические новшества, увеличивать продуктивность факторов производства и снижать его издержки.
3. Ускоряет общий экономический рост, который увеличивает прибыли, стимулирует сбережения и инвестиции и тем самым обеспечивает дальнейший рост.
4. Привлекает иностранный капитал и опыт, в которых развивающиеся страны испытывают серьезный дефицит.
5. Обеспечивает поступления необходимой иностранной валюты, которая может быть использована для импорта продовольствия, если рост аграрного сектора отстает от потребностей — случаются засухи и другие природные катаклизмы.
6. Устраняет дорого обходящиеся экономические перекосы, вызываемые вторжением государства на экспортные и валютные рынки, и обеспечивает рыночное распределение вместо коррупции и системы привилегий, обычно порождаемых чрезмерной активностью государства.
7. Служит основой более равного доступа к дефицитным ресурсам, что в целом улучшает их распределение.

Торговые оптимисты утверждают также, что если результаты поощрения экспорта сначала весьма ограничены, особенно в сравнении с легкими доходами от первой стадии импортзамещения, то в долгосрочном плане экономические выгоды экспортной ориентации растут, тогда как отдача от импортзамещения быстро сходит на нет.

## Согласование аргументов: факты и консенсус

Происходящую дискуссию можно рассматривать на двух уровнях — эмпирическом и философском. В своем исследовании опыта развивающихся стран за последние три десятилетия Ростам М. Кавусси утверждает, что эмпирические данные совершенно очевидно свидетельствуют о том, что ни торговые оптимисты, ни торговые пессимисты не были абсолютно правы. Все зависит от конъюнктуры мировой экономики<sup>23</sup>. В 1960—1973 гг. мировая экономика развивалась быстро, и развивающиеся страны со сравнительно открытой экономикой явно опережали (по экспорту и динамике роста) закрытые экономики. Аргументы торговых оптимистов вроде бы получили подтверждение. Но когда в 1973—1977 гг. во время мирового экономического спада более открытые экономики (за примечательным исключением четырех НИС) попали в затруднительное положение, то на коне оказались торговые пессимисты. Исследование Ганса Зингера и Патриции Грей в 1988 г., которое

продолжило эмпирический анализ Кавусси на период 1977—1983 гг., когда мировая экономика оказалась в еще менее благоприятных условиях, подкрепляет вывод о том, что быстрый рост доходов от экспорта происходит только при сильном международном спросе<sup>24</sup>. Изменения в торговой политике дают незначительный эффект или никакого. Более того, положение стран с низким доходом все время ухудшалось. Зингер и Грей полагают, что вопреки позиции Всемирного банка и других торговых оптимистов внешне ориентированная политика совсем не обязательно подходит всем развивающимся странам. Поэтому утверждать, что поощрение экспорта или замещение импорта — бесспорно лучшая стратегия для поощрения экономического роста, не говоря уж о таком его широком толковании как развитие, значит игнорировать ключевые концептуальные соображения и эмпирические данные.

В конечном счете общая направленность развития, рассматриваемая в гл. 1 и многих других частях этой книги, определяется далеко не только политическим выбором. Ориентация вовнутрь, протекционистские тарифы, квоты и валютное регулирование совсем не обязательно обеспечивают лучшие показатели занятости и роста дохода, более равномерное его распределение, нормальное питание и эффективное здравоохранение, снабжение чистой водой и создание надлежащей системы образования, чем ориентация вовне и невмешательство государства в социально-экономические процессы. Даже если в 1960-е и 1970-е годы политика поддержки экспорта, похоже, послужила основой более значительного роста ВНП, чем импортзамещение, то в 1979—1991 гг. этого уже не было. И никто не может предсказать, что произойдет в оставшиеся 1990-е годы. Более того, если исходить из данного в книге расширенного определения развития, итоги трех последних десятилетий далеко неоднозначны. Многие зависят как от структуры экономики отдельной развивающейся страны, так и от структуры мировой экономики.

Фактически, как удачно подметил на Конференции по торговле и развитию Пол П. Стриттен:

Дискуссия (о влиянии торговли на неравенство развивающихся стран) пришла к удивительному парадоксу. Оказалось, что как ориентация вовнутрь, в частности импортзамещение, протекционизм и политика вмешательства, так и ориентация вовне, на рынок вкупе с политикой невмешательства, в тенденции усугубляют несовершенство рынка, увеличивают монополизм и уменьшают спрос на трудоемкую продукцию. Так происходит потому, что рынок работает в пользу факторов, которые в относительном дефиците (капитал, менеджмент, профессиональная квалификация), и против факторов, которые в изобилии, а также в силу того, что он больше укрепляет позиции имущих, чем неимущих. Как это ни парадоксально, но нет никакого противоречия в том, что неравенство увеличивает и та система цен, процентных ставок, заработных плат и валютных курсов, что "искажена" протекционизмом, и та, что сформирована рынком. Наверное, при определенных социальных и политических структурах как ориентированная на экспорт рыночная политика, так и ориентированная на замещение импорта интервенционистская, "искажающая" политика, не могут не усиливать неравенства, хотя одна из них может это делать в большей степени, чем другая. Вероятно, экономисты идут не в том направлении, обсуждая вопрос о том, какая политика цен больше способствует равенству. При неэгалитарной структуре власти обе ведут к неравенству, а при эгалитарной — обе могут способствовать равенству<sup>25</sup>.

Короче говоря, консенсус 1990-х годов представляет эклектическую точку зрения, которая сводится к попытке подогнать аргументы в поддержку и свободной торговли, и протекционистской модели к специфическим экономическим, институциональным и политическим реалиям различных стран Третьего мира, находящимся в разных стадиях развития. То, что подходит одним, не годится для других. Так, успех стран Восточной Азии



едва ли может быть воспроизведен в других развивающихся странах за исключением важного момента, отмеченного Колином И. Брэдфордом:

К отличительным чертам опыта Восточной Азии, по-видимому, относится не господство рыночных сил, свободное предпринимательство и внутренняя либерализация, а эффективное высокопродуктивное взаимодействие государственного и частного секторов, которое характеризуется совместными целями и обязательствами, встроенными в стратегию развития и экономическую политику правительства. Противопоставление рыночных сил и государственного вмешательства не только преувеличено: оно искажает содержание фундаментальной динамики. Для успешного развития важнее была *степень согласованности* между двумя секторами, чем масштабы их мнимого или реального конфликта. В данном случае стратегия развития, обеспечившая необычайно высокую степень мобилизации национальной энергии в общем направлении, не только разрабатывалась, но и проводилась в жизнь правительством совместно с частным сектором<sup>26</sup>.

Наконец, вся предшествующая дискуссия обошла стороной, быть может, самую важную в долгосрочном плане торговую политику для малых и средних развивающихся экономик, ориентированную одновременно и вовне и вовнутрь, в регионах, где в последние два десятилетия происходит медленный, но устойчивый рост торговли. Речь о преимущественном расширении торговли между развивающимися странами — торговли Юг — Юг, а не Север — Юг — и возможностях экономической интеграции в регионах Третьего мира.

## Торговля Юг — Юг и экономическая интеграция: ориентация вовне и вовнутрь

### Рост торговли между развивающимися странами

Хотя торговля между развивающимися странами все еще составляет только 7% мировой торговли, ее доля удвоилась в 1970-е годы, а объем продолжал быстро расти в 1980-е годы. К 1990 г. на торговлю Юг — Юг приходилось около 33% экспорта развивающихся стран (см. рис. 14.4). Доля промышленных изделий в экспорте возросла с 5% в 1960 г. до почти 35% в начале 1990-х годов. Рост торговли между развивающимися странами во многом компенсировал слабый спрос и растущий протекционизм в развитом мире.

Многие экономисты, занимающиеся проблемами развития, считают, что странам Третьего мира следует поэтому больше ориентироваться в торговле друг на друга<sup>27</sup>. Их аргументация обычно сводится к четырем основным положениям:

1. Налицо некоторые сдвиги в сравнительных преимуществах в пользу торговли Юг — Юг в противовес торговле Север — Юг.
2. В торговле Юг — Юг можно реализовать больше динамичных выгод.
3. Есть возможность уменьшить нестабильность экспорта, обусловленную колебаниями экономической конъюнктуры в развитых странах.
4. Укрепляется коллективная самообеспеченность.

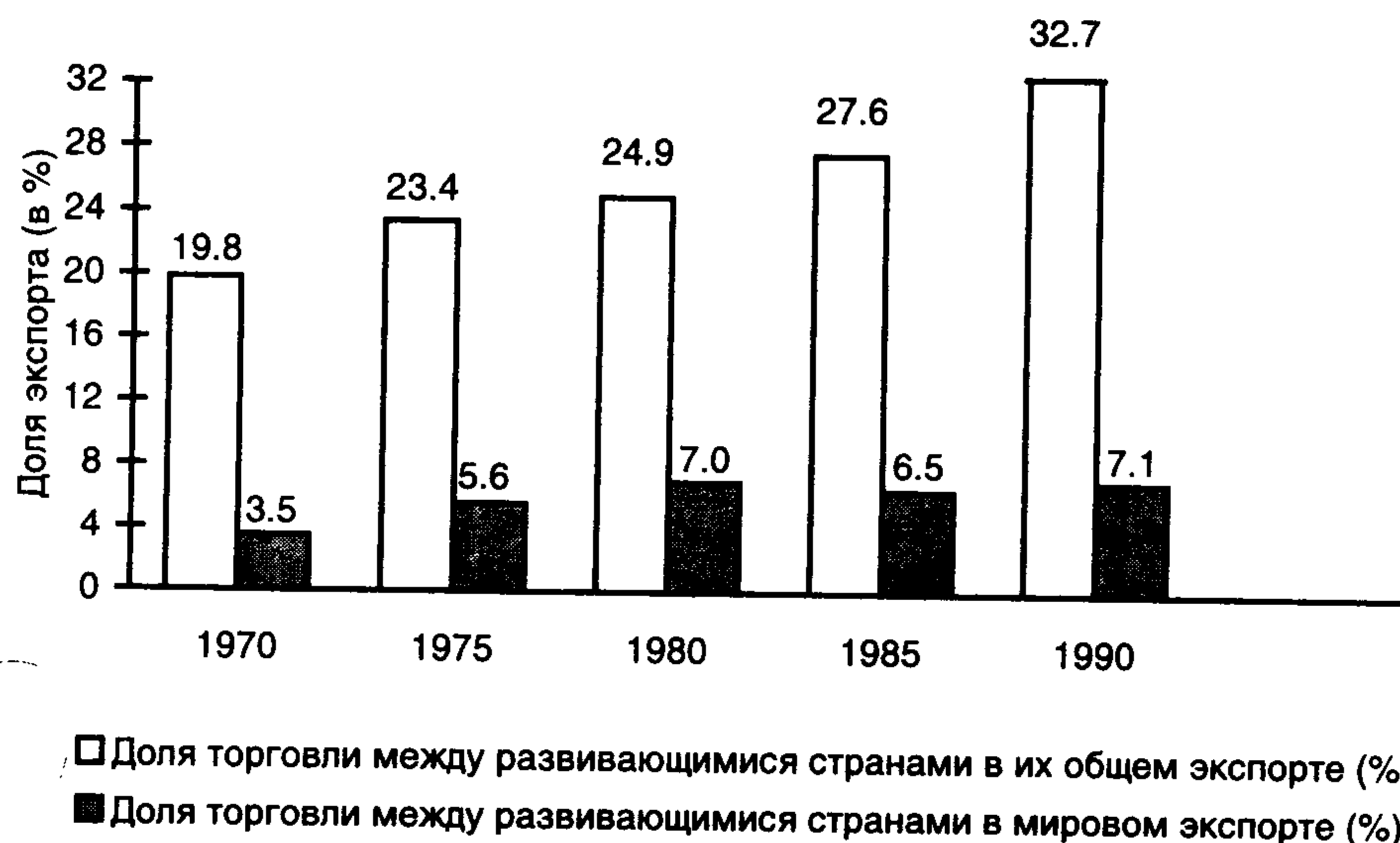


Рис. 14.4. Рост торговли Юг — Юг, 1970—1990 гг.

Источники: John W. Sewell and Stewart K. Tucker (eds.) *Growth, Exports and Jobs in a Changing World Economy: Agenda 1988* (New Brunswick, N.Y.: Transaction Books, 1988), tab. A-7; United Nations Development Program, *World Development Report, 1991* (New York: Oxford University Press, 1991), chap. 5.

## Экономическая интеграция: теория и практика

Развивающимся странам следует не ограничиваться расширением взаимной торговли, а двигаться в направлении **экономической интеграции**. Она достигается в результате объединения усилий стран какого-то региона, в идеале равных по размерам и уровням развития, в целях создания **экономического союза** или **регионального торгового блока** посредством введения общих тарифов на товары третьих стран и свободной торговли между странами-участницами. Согласно терминологии, используемой в литературе по интеграции, с введением общих внешних тарифов и свободы взаимной торговли создается **таможенный союз**. Когда при свободе торговли между странами-участницами сохраняются различия во внешних тарифах, такое объединение называют **зоной свободной торговли**. Наконец, **общий рынок** наряду с атрибутами таможенного союза (общие внешние тарифы и свободная торговля внутри) предусматривает свободное движение рабочей силы и капиталов между странами-партнерами.

Теория таможенных союзов и экономической интеграции ассоциируется в первую очередь с работой 1940-х годов профессора Принстонского университета Якоба Винера. Традиционное ядро этой теории, занятой перераспределением статичных ресурсов и производства в индустриальных странах с высоко интегрированной и гибкой экономикой, мало что значит для современных развивающихся стран, стремящихся к созданию собственной индустриальной базы. Тем не менее многие положения теории интеграции обеспечивают надежные критерии для оценки возможных успехов или неудач экономического сотрудничества стран Третьего мира в краткосрочном плане.

Экономическая целесообразность постепенной интеграции менее развитых стран заключается в долгосрочной динамике: обеспечивается возможность для становления новых отраслей промышленности, использования преимуществ крупномасштабного производст-

ва. Поэтому интеграцию следует рассматривать как механизм, стимулирующий рациональное разделение труда между странами-участницами, каждая из которых слишком мала, чтобы самостоятельно воспользоваться его выгодами. Взятые в отдельности страны не обладают достаточно емким внутренним рынком, который позволил бы местной промышленности, используя эффект масштаба, снижать издержки производства. Без интеграции импортзамещающая индустриализация обычно ведет, как мы видели, к созданию неэффективных предприятий с высокими издержками производства. Кроме того, в отсутствие интеграции одни и те же отрасли промышленности (например, текстильная или обувная) создаются сразу в двух или нескольких соседних странах. Каждая из них, несмотря на неоптимальную мощность своей промышленности, защищается тарифными и нетарифными барьерами от импорта из соседних стран. Такое дублирование ведет не только к расточительству ограниченных ресурсов, но и вынуждает потребителей покупать товары по более высоким ценам, чем при достаточно емком рынке для размещения одного крупного предприятия с низкими издержками производства.

С этим связан еще один из доводов в пользу целесообразности интеграции развивающихся экономик. С устранением барьеров в торговле интегрирующихся стран возникает возможность координации планов промышленного развития, особенно в отношении отраслей, обладающих эффектом масштаба. В их число входят производство удобрений и нефтехимия, выплавка чугуна и стали, производство средств производства, в том числе и механического оборудования для небольших ферм. Координация планов промышленного развития позволяет всем странам — участницам интеграционного объединения повышать темпы роста соответствующих отраслей промышленности посредством их размещения в разных странах, приближает партнеров к полному экономическому, а со временем и к политическому союзу. На этой стадии встают проблемы суверенитета и национальных интересов. До последнего времени они перевешивали экономическую логику близости и координируемого союза. Однако поскольку страны Третьего мира, особенно малые, продолжают испытывать неблагоприятные последствия изолированного развития (**автаркия**) или полномасштабного участия в неравноправной мировой экономической системе, в ближайшие десятилетия, по-видимому, возрастет их интерес к долгосрочным выгодам некоторых форм экономической (а, возможно, и политической) кооперации.

Кроме этих двух аргументов в пользу интеграции, основанных на долгосрочной динамике, имеются также стандартные статические оценочные критерии, такие, как **торговообразующий** и **торговоотвлекающий эффекты**. Первый имеет место, когда общие внешние барьеры и свобода внутренней торговли ведут к передислокации производства из стран с высокими издержками в страны с низкими издержками. Например, до интеграции обе страны А и В могут производить текстильные изделия для своих ограниченных национальных рынков. Страна А может иметь более низкие издержки, но ее экспорт в страну В блокируется высокими тарифами последней. Если А и В создадут таможенный союз, устранив все барьеры в торговле между собой, более эффективная текстильная промышленность страны А с низкими издержками будет обслуживать оба рынка. Торговообразующий эффект возник в результате устранения барьеров, что привело к сдвигу в потреблении страны В от ее собственных сравнительно дорогих текстильных изделий к более дешевым текстильным изделиям страны А.

Торговоотвлекающий эффект имеет место тогда, когда возведение внешних тарифных барьеров вызывает переориентацию производства и потребления одной или нескольких стран — участниц интеграционной группировки с источников поставок со сравнительно низкими издержками, не входящих в группировку (например, какой-то развитой страны), на производителей с более высокими издержками из состава группировки. Подобное яв-

ление принято считать нежелательным, поскольку из-за перемещения производства от более эффективных иностранных поставщиков к менее эффективной промышленности стран группировки и они сами, и остальной мир оказываются в худшем положении. Но этот статичный аргумент против экономической интеграции игнорирует два важных фактора. Во-первых, вследствие потенциального эффекта масштаба, создания рабочих мест и циркуляции доходов в интегрируемом регионе статичное свертывание торговли может обернуться динамичным ее созданием. Это фактически вариация стандартного аргумента в пользу защиты молодой промышленности, но при большей вероятности того, что она сможет окрепнуть благодаря более емкому рынку, на который она ориентирована. Во-вторых, если в отсутствие интеграции каждая страна-участница вынуждена была бы защищать местную промышленность от наплыва дешевых иностранных товаров, вызываемое этим свертывание торговли было бы не меньше, чем при общем внешнем тарифе. Но, как мы только что видели, при организации крупномасштабного производства возникает возможность динамичного роста торговли. Отсюда следует, что статичные концепции торговогообразующего и торговоотвлекающего эффектов отнюдь небесполезны. Важно, однако, рассматривать их в динамичном контексте роста и развития, исходя из реалий текущей торговой политики развивающихся стран, а не теоретических абстракций традиционных моделей свободной торговли.

## Региональные торговые блоки и глобализация торговли

Приведенные выше аргументы дают основание считать, что экономическая интеграция стран Третьего мира со сходными уровнями промышленного развития и близкими по емкости рынками, проявляющих серьезный интерес к координации и рационализации своего промышленного роста, может обеспечить немалые выгоды от проведения торговой политики, сочетающей элементы внутренней и внешней ориентации<sup>28</sup>. В частности, региональные группировки, скажем, малых стран Центральной Америки, а также Центральной и Восточной Африки могут создать экономические условия (главным образом в форме емких внутренних рынков) для ускоренной реализации усилий по развитию. Такие группировки могут благоприятствовать развитию и в долгосрочном плане, помогая блокировать некоторые формы торговли с могущественными развитыми странами, а также ограничивать или препятствовать глубокому проникновению в местную промышленность транснациональных корпораций. В любом случае интеграции принадлежит ключевая роль: отказ от кооперации и интеграции в огромной мере ухудшает перспективы самоподдерживающегося экономического прогресса большинства развивающихся стран с низким и средним доходами.

Но даже если стратегия такой интеграции выглядит на бумаге экономически обоснованной и убедительной (а долговременные экономические проблемы малых стран могут быть решены только на интеграционной основе), на практике ее реализация требует государственной мудрости и не узконациональной, а региональной ориентации, которой часто многим странам не достает. Прискорбный развал в 1970-е годы Центрально-американского общего рынка и Восточно-африканского сообщества показывает, что политические и идеологические противоречия могут быть значительно сильнее экономической логики региональной кооперации. Более того, как явствует из табл. 14.4, единственным торговым блоком развивающихся стран, где в 1980-е годы отмечался рост внутрирегиональной торговли, была Западная Африка. Либерализация торговли в большинстве случаев оказалась блокированной внутрирегиональными конфликтами.

**ТАБЛИЦА 14.4. Взаимная торговля стран — участники региональных торговых объединений Третьего мира, 1970—1987 гг. (% ко всему экспорту)**

| Экономические объединения                                | 1970 | 1980 | 1987 |
|--|------|------|------|
| Ассоциация стран Юго-Восточной Азии и Тихого океана      | 14,7 | 17,8 | 17,7 |
| Таможенный и экономический союз стран Центральной Африки | 3,4  | 4,1  | 0,9  |
| Центрально-американский общий рынок                      | 26,8 | 22,0 | 11,9 |
| Карибское сообщество                                     | 7,3  | 6,4  | 6,3  |
| Латиноамериканская зона свободной торговли               | 10,2 | 13,5 | 11,3 |
| Андская группа   | 2,3  | 3,5  | 3,2  |
| Западно-африканское экономическое сообщество             | 9,1  | 6,9  | 7,7  |
| Экономическое сообщество стран Западной Африки           | 2,1  | 3,9  | 4,5  |

Источники: World Bank. *World Development Report, 1991* (New York: Oxford University Press, 1991), tab.5.4.

Однако перспективы на будущее более благоприятны. С ростом глобализации торговли ныне даже крупнейшие индустриальные страны осознают, что они не могут развиваться в одиночку. В Европе с устранением в конце 1992 г. всех внутренних торговых барьеров стал реальностью единый рынок ЕС. К концу десятилетия ЕС будет иметь единую валюту, требующую тесной кредитно-денежной координации. Фактически возникает крупнейшая глобальная экономическая организация. Аналогичные усилия предпринимаются в Северной Америке (США, Канада, Мексика) и в Латинской Америке, где Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай договорились в 1995 г. о создании общего рынка Южного конуса, известного как Меркосур. Андская группа (Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу и Венесуэла) также намечала завершить создание общего рынка в 1995 г. Можно говорить о реальных усилиях, положивших начало региональной экономической интеграции в Африке и Тихоокеанском бассейне.

Основная проблема всех этих новых региональных торговых блоков заключается не в том, будут ли они стимулировать экономический рост своих участников (ибо, по всей вероятности, будут), а в том, не могут ли эти блоки привести к фрагментации мировой экономики и воспрепятствовать начавшейся глобализации торговли. Большинство экономистов полагают, что глобализация как таковая останется, особенно если учитывать распространение по всему миру филиалов транснациональных корпораций. Для менее развитых стран эффективные региональные блоки, выступая в качестве буфера против негативных последствий глобализации, могут обеспечивать динамичные выгоды от внутриблоковой специализации при большем равенстве участников.

## Торговая политика развитых стран: необходимость реформ

Как мы уже видели, главным препятствием увеличения экспорта развивающихся стран — будь то сырье или промышленные изделия — выступают различные торговые барьеры, возведенные на пути их экспортных товаров развитыми странами. В отсутствие экономической интеграции или хотя бы поддержки интеграционных усилий перспективы торгов-

ли и валютных доходов развивающихся стран зависят главным образом от внутренней и внешней экономической политики развитых государств. Хотя внутренним структурным и экономическим реформам в деле экономического и социального прогресса принадлежит огромная роль, улучшение конкурентных позиций в тех видах производства, где развивающиеся страны обладают динамичными сравнительными преимуществами, едва ли принесет им и миру в целом сколько-нибудь ощутимые выгоды, пока доступ их товаров на основные мировые рынки будет ограничиваться торговой политикой богатых стран.

В отношении будущих валютных доходов Третьего мира особенно важны четыре сферы экономической и торговой политики развитых стран:

1. тарифные и нетарифные барьеры на пути экспорта развивающихся стран;
2. поощрение экспорта в развитых странах;
3. компенсационная помощь рабочим, вытесняемым из тех отраслей промышленности развитых стран, которым угрожает устранение барьеров, сдерживающих импорт дешевых трудоемких товаров развивающихся стран;
4. последствия внутренней экономической политики богатых стран для развивающихся экономик.

## Тарифные и нетарифные торговые барьеры богатых стран

Современные протекционистские тарифные и нетарифные торговые барьеры (например, акцизы, квоты, санитарные нормы), воздвигнутые богатыми странами на пути экспортных товаров бедных стран, — важнейшее препятствие увеличению валютных доходов последних. Более того, как мы уже видели, многие тарифы растут по мере углубления переработки, т.е. они выше на продукцию пищевой и текстильной промышленности, чем на исходное сырье (например, на арахисовое масло и рубашки, чем на арахис и хлопок-сырец). Высокие эффективные тарифы препятствуют развитию и диверсификации обрабатывающей экспортной промышленности стран Третьего мира и таким образом сдерживают их индустриализацию.

В конечном счете тарифы, квоты и нетарифные барьеры развитых стран снижают реальные цены, по которым реализуется экспорт развивающихся стран, ограничивают его объемы и уменьшают их валютную выручку. Хотя бремя, накладываемое тарифами развитых стран на сырьевой и промышленный экспорт развивающихся стран, разнится от товара к товару из-за торговых барьеров, Третий мир в целом ежегодно теряет более 40 млрд. долл. Без масштабного снижения этих барьеров в 1990-е годы (а в 1980-е годы они фактически возросли) и предоставления специальных преференций для экспорта первичной продукции развивающихся стран оптимизм относительно увеличения экспортных доходов Третьего мира едва ли уместен.

## Поощрение экспорта

Наряду с ограничением импорта продукции Третьего мира многие развитые страны предоставляют щедрые финансовые льготы своим собственным экспортным отраслям в форме государственных субсидий и налоговых скидок. Особенно активно такую политику проводит японское правительство, оказывая широкую поддержку частным экспортерам. Хотя правительства развивающихся стран (прежде всего Южной Кореи и Тайваня) также предоставляют экспортные льготы, ограниченные финансовые возможности не позволяют

им (исключая НИС) эффективно противостоять воздействию экспортных субсидий развитых государств. Такая поддержка частной промышленности государством повышает конкурентоспособность экспортеров богатых стран на мировом рынке и отдалает то время, когда с ними смогут реально конкурировать экспортеры Третьего мира. Это просто еще один пример способности богатых одерживать верх.

## Проблема компенсационной помощи

Одно из главных препятствий снижению тарифных барьеров богатых стран на пути промышленного экспорта бедных стран — политическое давление традиционных отраслей легкой промышленности, вызываемое снижением цен на их продукцию в результате импорта дешевых трудоемких товаров. Эти цены не только экономически подрывают местную промышленность с высокими издержками, но и угрожают безработицей занятому в ней персоналу. В классической теории торговли данная дилемма решается просто: перемещением высвобождаемых рабочих вместе с дополнительными ресурсами в другие, более капиталоемкие, отрасли внутри страны, в которых она еще сохраняет сравнительные преимущества. В результате выигрывают все.

К сожалению, даже в наиболее индустриально развитых и экономически интегрированных обществах мира процесс адаптации не так прост. Еще важнее огромное политическое влияние многих из старых отраслей, которое позволяет им добиваться достаточной поддержки и блокировать конкуренцию со стороны дешевого импорта развивающихся стран. В свете этого благочестивые заявления о выгодах свободной торговли превращаются в насмешку.

Если не будут разработаны какие-то схемы **компенсационной помощи**, позволяющие правительствам развитых стран оказывать финансовое содействие переключению отсталых отраслей промышленности и занятых там рабочих на альтернативные, более прибыльные виды деятельности, торговые барьеры на пути конкурентоспособного экспорта Третьего мира будут по-прежнему расти. Таких схем предлагалось много. Но пока нет ни одной действительно эффективной, способной побудить отрасли, которым угрожает импортная конкуренция, и занятых в них рабочих поступиться своими частными интересами в интересах максимизации мирового благосостояния. И это не удивительно. Фактически до сих пор типичная реакция правительств развитых стран сводилась к субсидированию новых инвестиций в такие отрасли, чтобы поддержать их на плаву. Тем не менее, необходимо продолжать поиск приемлемых программ компенсационной помощи, которые не ущемляли бы высвобождаемых и перемещаемых рабочих, нередко являющихся выходцами из слоев населения с более низкими доходами. Без введения таких программ в развитых странах мировой рынок для экспорта промышленных товаров Третьего мира всегда будет оставаться ограниченным как для новых поставщиков, так и для экспансии ранее утвердившихся экспортеров.

## Внутренняя экономическая политика

Хотя исследование сложнейшей связи между экономическим благосостоянием экспортоориентированных бедных стран и внутренней налоговой и монетарной макроэкономической политикой богатых государств выходит за рамки данной главы, ее значения нельзя недооценивать. К важным факторам, определяющим уровень и рост экспортных доходов Третьего мира (что однозначно подтверждается относительно их высоким уровнем в 1960-е годы и резким падением при экономических спадах 70-х и 80-х годов), относится способ-

ность богатых стран поддерживать высокие темпы экономического роста без инфляции. Даже низкая эластичность спроса по доходу на экспортные товары развивающихся стран может быть компенсирована высокими темпами экономического роста развитых стран. Отсюда следует, что при нынешних международных экономических отношениях экспорт Третьего мира напрямую зависит от хода развития и стабильности цен в развитых странах.

Но как бедняков берут на работу последними и увольняют первыми, точно так же бедные страны быстрее и в большей степени, чем богатые, ощущают сбои в мировой экономике. Классическим примером этого может служить мировая инфляционная спираль 1970-х годов, которая была вызвана переплетением чрезмерной интенсификации совокупного спроса кейнсианского типа с повышением издержек производства в результате подорожания природных, особенно нефтяных ресурсов. Для подавления разбушевавшейся инфляции развитые страны использовали традиционную макроэкономическую политику ограничения совокупного спроса (снизили государственные расходы, повысили налоги и процентные ставки, ввели ограничения на рост денежной массы), одновременно установив контроль над заработной платой и ростом цен. Поскольку вспышка инфляции в 1970-е годы сопровождалась ростом дефицитов платежных балансов и увеличением безработицы, эта дефляционная налоговая и монетарная политика была усилена специальными мерами, направленными на сокращение импорта и ужесточение контроля над оттоком иностранной валюты. Более всего от подобных мер по затягиванию поясов, как обычно, пострадали слабейшие, наиболее уязвимые и зависимые страны, в данном случае около 40 беднейших стран Третьего мира. Хотя эта экономическая политика развитых стран и не была преднамеренно направлена против стран развивающихся, реальность такова, что они оказались ее главными жертвами.

Очевидно, нельзя порицать развитые государства за то, что они прежде всего заботятся о своих собственных экономических интересах. Тем не менее было бы оправданным обратиться к ним с просьбой попытаться облегчить бремя, налагаемое на беднейшие страны, свертыванием их расходов посредством предоставления для экспорта этих стран каких-то компенсирующих преференций. Но урок ясен. Пока развивающиеся страны, каждая в отдельности и все вместе, вольно или невольно допускают, чтобы их экономика была слишком тесно связана с экономической политикой богатых стран, они будут оставаться главной, хотя и невинной жертвой в тяжелые времена и получать минимальные выгоды в периоды процветания. Еще большую тревогу вызывает потеря ими способности контролировать свою собственную экономическую и социальную судьбу.

Уроки последних десятилетий убедили развивающиеся страны лучше, чем какая-либо экономическая модель, в настоятельной необходимости уменьшить их индивидуальную и совместную уязвимость по отношению к внешнему миру. Важным средством в достижении этой цели может быть политика большей коллективной самообеспеченности на основе взаимной экономической кооперации и более осторожного подхода к допуску в свою экономику товаров, технологий и корпораций из богатых стран. Не отрицая взаимозависимости с развитыми странами и необходимости расширения экспортных рынков, многие развивающиеся страны теперь понимают, что в отсутствие глубоких реформ в международном экономическом порядке важным условием успеха при любой стратегии развития является концентрация усилий на уменьшении их нынешней экономической зависимости и уязвимости.



## Страновое исследование

### Экономика Ямайки

#### *Географические, социальные и экономические характеристики*

Столица — Кингстон

Площадь — 10991 кв. км

Население — 2,5 млн. человек (1992 г.)

ВНП на душу населения — 1510 долл (1990 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 1,2%  
(1980—1990 гг.)

Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения  
— минус 0,4% (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП —  
5,0% (1990 г.)

Уровень младенческой смертности (на  
1 000 родившихся) — 17 (1990 г.)

Ежедневное потребление калорий на душу населения  
— 2572 (1988 г.)

Уровень охвата начальным образованием — 99%  
(1990 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) —  
26,9% (1985 г.)

Индекс развития человека — 0,72 (средний) (1990 г.)

Ямайка расположена на одноименном третьем по величине острове в группе Больших Антильских островов примерно на 90 миль южнее Кубы и на 120 миль западнее Гаити. Ее протяженность составляет 220 км, а численность населения достигает 2,5 млн. человек, что свидетельствует о довольно высокой плотности населения. Снижение плотности населения происходит отчасти за счет широкомасштабной эмиграции жителей Ямайки в Великобританию, США и Канаду. В 1980-е гг. ежегодно страну покидали свыше 10 тыс. человек. Этим объясняется тот факт, что реальные годовые темпы роста населения лишь немногим превышали 1%, хотя факторы, определяющие естественный прирост населения, могли бы обеспечивать более чем 2% его годового роста.



Многие жители Ямайки мигрировали в города, особенно в Кингстон — крупнейший город страны, ее столицу, порт и торговый центр. Ограниченность земельных ресурсов в сочетании с демографическими факторами определяют высокие темпы урбанизации. Лишь два из пяти жителей Ямайки проживают в сельскохозяйственных районах, в основном в гористой внутренней части страны. Однако города не в состоянии обеспечить всех жителей работой, поэтому для Ямайки характерны высокий уровень городской безработицы и значительное недоиспользование рабочей силы в сельских районах.

В 1990 г. ВВП на душу населения составил 1510 долл. США. Этот показатель явно занижен, поскольку не включает в себя стоимость огромного, не учитываемого официальными органами сбора марихуаны. Для 1960 — начала 1970-х гг. были характерны высокие темпы роста дохода на душу населения, колебавшиеся в пределах 3,2% — 4,7%. Но с 1973 г. экономика находится в состоянии упадка. В период с 1973 по 1985 гг. доход на душу населения ежегодно сокращался в среднем на 3,1%.

Доминирующие позиции в экономике Ямайки занимают сельское хозяйство и гор-

нодобывающая промышленность. В сельском хозяйстве занято около 1/3 рабочей силы страны. Для сельскохозяйственного производства характерны крупные плантационные хозяйства, производящие продукцию на экспорт, и мелкие крестьянские фермы, удовлетворяющие внутренние потребности страны. На плантациях, сосредоточенных на южном побережье, выращивается сахарный тростник, служащий сырьем для производства мелассы, рома и рафинированного сахара. Крестьянские хозяйства расположены, как правило, на пологих склонах холмов и занимаются скотоводством, а также выращивают марихуану, маниоку, картофель, хлебное дерево, кокосы, другие фрукты и овощи, преимущественно для местного потребления. В них также производится на экспорт незначительное количество имбиря, кофе, какао и сахарного тростника. Огромный ущерб был нанесен фермерам Ямайки в 1988 г. ураганом Джилберт, однако уже к 1990 г. производство бананов и сахара достигло прежнего уровня.

В середине 1980-х гг. на обрабатывающую промышленность приходилась 1/6 зарегистрированного ВВП. Это продукция пищевой промышленности, безалкогольные напитки, сахар, сигареты, а также продукция текстильной и бумажной промышленности. Важное значение имеют предприятия по производству химической продукции, оборудования и инструментов, стекла, цемента и металлопродукции, а также переработка нефти и бокситов. Все эти предприятия, как правило, принадлежат иностранному капиталу и зависят от импорта необходимых в производстве материалов и компонентов. В основном продукция обрабатывающей промышленности предназначена для внутреннего потребления, но значительная часть этих товаров экспортируется в страны — партнеры Ямайки по Карибскому общему рынку. Промышленность развивается медленными темпами, что обусловлено, в частности, сохраняющейся высокой стоимостью заемных средств на национальном рынке капиталов.

С 1950 г. горнодобывающая промышленность занимала ведущее положение в экономике Ямайки. Основным минеральным сырь-

ем, добываемым на острове, являются бокситы. В 1970-е гг. бокситы и алюминий обеспечивали более 50% зарегистрированных экспортных доходов страны. Однако в 1980-е гг. добыча бокситов резко сократилась вследствие устойчивого снижения экспортных цен.

Стоимостный объем импорта Ямайки существенно превышает официально отражаемые экспортные поступления. Так, в 1985 г. импортные расходы равнялись 1,32 млрд. долл., в то время как официальные экспортные поступления составили лишь 564 млн. долл. Хотя доходы страны от туризма достигли 400 млн. долл., они пошли на покрытие расходов на импорт услуг, перевод прибылей и выплату процентов по внешнему долгу. В 1980-е гг. дефицит внешнеторгового баланса Ямайки частично (более чем 500 млн. долл. в год) финансировался за счет доходов от контрабандного экспорта марихуаны, частично — за счет финансовой помощи правительства США (более 100 млн. долл. в год), а также за счет увеличения внешней задолженности, составлявшей в 1980 г. менее 800 млн. долл. и превысившей 4,6 млрд. долл. в 1990 г. Несмотря на хронический и постоянно растущий дефицит торгового баланса Ямайки, платежный баланс в 1989 г. был сведен с рекордным положительным сальдо в 178 млн. долл.

От урагана Джилберт (1988 г.) пострадало не только сельское хозяйство, серьезный урон был нанесен всей экономике страны. За один год темпы экономического роста упали на 5%. Высокие процентные ставки и рост инфляции в стране являются главными ограничителями экономического роста в 1990-е гг. С целью получения новых займов Всемирного банка на структурную перестройку экономики Ямайка пытается осуществить рыночные реформы, включающие отмену всех импортных квот и сокращение тарифов. Руководство страны предполагает также принять участие в формирующейся новой региональной организации свободной торговли в рамках проекта "Американская инициатива для Америк". В целом благосостояние страны все еще сильно зависит от состояния экономики США и особенно от иммиграционной политики США и Великобритании.

## *Термины и понятия*

Компенсационная помощь (содействие адаптации)

Автаркия

Общий рынок

Таможенный союз

Девальвация

Двойной обменный курс

Экономическая интеграция

Экономический союз

Эффективный уровень защиты

Валютный контроль

Обменный курс

Поощрение экспорта (ПЭ)

Плавающий валютный курс

Рыночный валютный курс

Зона свободной торговли

Глобализация экономической жизни

Импортзамещение (ИЗ)

Новое (молодое) производство

Международные товарные соглашения

Ориентированная вовнутрь политика развития

Новый протекционизм

Номинальный уровень защиты

Нетарифные торговые барьеры

Ориентированная вовне политика развития

Официальный обменный курс

Завышенный обменный курс

Квоты

Региональный торговый блок

Поиски ренты (привилегий)

Искусственные заменители

Тарифы

Товароотвлекающий эффект

Товарообразующий эффект

Либерализация торговли

Торговые оптимисты

Торговые пессимисты

Добавленная стоимость

## *Вопросы для обсуждения*

1. Объясните различия между ориентированной вовнутрь и вовне политикой развития применительно к продукции первичного и вторичного секторов.
2. Кратко охарактеризуйте основные направления торговой политики стран Третьего мира и объясните, почему используются некоторые из этих направлений.
3. Каковы возможности, выгоды и негативные моменты поощрения экспорта в странах Третьего мира с учетом специфики товаров (например, продовольствие, сырые материалы, топливо, минералы, промышленные изделия)?
4. Большинство стран Латинской Америки, Африки и Азии осуществляли политику импортзамещения в качестве одного из важных компонентов стратегии развития. Приведите и объясните теоретические и практические аргументы в поддержку политики импортзамещения. Какие слабости этой политики выявились на практике и почему ее результаты часто не оправдывали ожиданий? Объясните.
5. Приведите некоторые аргументы в поддержку использования тарифов, квот и других торговых барьеров в развивающихся странах и объясните их.
6. Какие проблемы составляют основу дискуссии торговых оптимистов и торговых пессимистов? Какая из сторон ближе к истине? Объясните.
7. В чем заключаются основные статичные и динамичные аргументы в пользу экономической интеграции развивающихся стран? Кратко опишите различные формы, в которых может осуществляться экономическая интеграция (например, таможенные союзы,

зоны свободной торговли). Каковы главные препятствия эффективной экономической интеграции в регионах Третьего мира?

8. Как влияет торговая политика развитых стран на способность развивающихся стран извлекать выгоды из более активного участия в мировой экономике? Как внутренняя экономическая политика за пределами сферы торговли богатых стран воздействует на экспортные доходы стран Третьего мира? Что означает компенсационная помощь и почему она так важна для будущих перспектив промышленного экспорта Третьего мира? Объясните.

## Примечания

1. Отличный сравнительный анализ политики развития, ориентированной вовнутрь и вовне см. Paul P. Streeten, "Trade strategies for development: Some themes for the seventies", *World Development* 1 (June 1973): 1—10, and Donald B. Keesing, *Trade Policy for Developing Countries*, World Bank Staff Working Papers No. 53 (Washington, D. C.: World Bank, 1979). Среди множества недавних высказываний особо следует выделить две альтернативные точки зрения: Rudiger Dornbusch, "The case for trade liberalization in developing countries", *Journal of Economic Perspectives* 6 (Winter 1992): 69—85, и Dani Rodrick, "The limits of trade policy reform in developing countries", *Journal of Economic Perspectives* 6 (Winter 1992): 87—105.
2. Streeten, "Trade strategies", p.1.
3. Там же, p.2.
4. Colin Kirkpatrick, "Trade policy and industrialization in LDCs", in Norman Gemmill (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), pp.71—72.
5. См., например, Colin I. Bradford, Jr., "East Asian 'models': Myths and lessons", in John P. Lewis and Valeriana Kallab (eds.), *Development Strategies Reconsidered* (Washington, D. C.: Overseas Development Council, 1986), chap. 5; и особенно Stephen C. Smith, *Industrial Policy in Developing Countries* (Washington, D. C.: Economic Policy Institute, 1991).
6. Alfred Maizels, *Exports and Economic Growth of Developing Countries* (London: Cambridge University Press, 1968).
7. Хороший обзор трудностей, испытанных развивающимися странами при экспорте первичной продукции в 1980-е годы, см. United Nations Development Program, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), pp.59—62, and World Bank, *World Development Report, 1991* (New York: Oxford University Press, 1991), pp.105—110.
8. Исчерпывающий эмпирический анализ, который на опыте 1960-х и 1970-х годов показывает индуцирующие рост выгоды поощрения промышленного экспорта, содержится в работе Anne O. Krueger, *Trade and Employment in Developing Countries, Vol.3: Synthesis and Conclusions* (Chicago: University of Chicago Press for the National Bureau of Economics Research, 1983). См. также Jagdish N. Bhagwati, "Export-promoting trade strategy: Issues and evidence", *World Bank Research Observer* 3 (January 1988): 27—57, and World Bank, *World Development Report, 1987*. Если вы интересуетесь сравнением экономических систем, можно обратиться к весьма информативной книге, где содержатся сравнительные данные о ранее сильно отгороженных от остального сообщества полуразвитых восточноевропейских странах Второго мира, а также ориентированных вовне странах Латинской Америки и Восточной Азии: Kaz Poznanski, *Technology, Competition and the Soviet Bloc in the World Market* (Berkeley: University of California Press, 1987).
9. Bradford, "East Asian models"; Smith, *Industrial Policy in Developing Countries*.
10. Gerald K. Helleiner, *International Trade and Economic Development* (Harmondsworth, England: Penguin, 1972), pp.69—70.
11. UNDP, *Human Development Report, 1992*, p.63. Интересные, заслуживающие внимания контраргументы сдвигу в теории развития в пользу поощрения экспорта на основе опыта Тайваня и Южной Кореи см. Paul P. Streeten, "A cool look at 'outward-looking' industrialization and trade strategies", *PIDE Tidings*, November-December 1982; William R. Cline, "Can the East Asian model of development be generalized?" *World Development* 10 (February 1982); Gary Fields, "Employment, income distribution and economic growth in seven small open economies", *Economic Journal* 94 (March 1984): 74—83; and Kirkpatrick, "Trade policy and industrialization".

12. Для многих развивающихся стран налоги на торговлю являются основным источником государственных доходов. Например, Пакистан, Гана и Эквадор из этого источника получают соответственно 36, 41 и 47% своих доходов.
13. Всесторонний анализ и критику политики импортзамещения развивающихся стран см. в Ian Little, Tibor Scitovsky, and Maurice Scott, *Industry and Trade in Some Developing Countries* (London: Oxford University Press, 1970). См. также Kirkpatrick, "Trade policy and industrialization", pp. 71—75; Hubert Schnitz, "Industrialization strategies in less developed countries: Some lessons of historical experience", *Journal of Development Studies* 21 (October 1984): 1—21; and Dornbusch, "Case for trade liberalization".
14. Helleiner, *International Trade*, p.105.
15. Little et al., *Industry and Trade*, p.39.
16. Herbert G. Grubel, "Effective tariff protection: A nonspecialist introduction to the theory, policy implications and controversies," in Hubert G. Grubel and Harry Johnson (eds.), *Effective Tariff Protection* (Geneva: GATT, 1971), p.2.
17. Little et al., *Industry and Trade*, p.4. Более поздние данные см. в табл. 14.3 этой книги.
18. United Nations Economic Commission for Asia and the Far East, *Economic Survey of Asia and the Far East*, 1968 (Bangkok: UNECAFE, 1969), p.67.
19. Привилегированные клиенты такого рода в литературе часто называются "искателями ренты", поскольку они тратят массу времени и сил на такие действия, как взяточничество с целью получения "экономической ренты", которая создается в результате действий правительства, например, перекося цен типа завышенного обменного курса. См. Anne O. Krueger, "The political economy of the rent-seeking society", *American Economic Review* 64 (June 1974).
20. Краткий обзор некоторых проблем, относящихся к девальвации, см. Karim Nashashibi, "Devaluation in developing countries: The difficult choices", *Finance and Development* 20 (March 1983).
21. Отличный обзор и анализ этих проблем, широко использованный в данной главе, выполнен R.M. Kavoussi, "International trade and economic development: The recent experience of developing countries", *Journal of Developing Areas* 19 (April 1985): 379—392. См. также "Case for trade liberalization", Dornbusch, and Rodrick, "Limits of trade policy reform".
22. Изложение этих точек зрения содержится в Deepak Lal and Sarath Rajapatirana, "Foreign trade regimes and economic growth in developing countries", *World Bank Research Observer* 2 (July 1987), and Bhagwati, "Export-promoting trade strategy".
23. Kavoussi, "International trade and economic development", 388—390.
24. Hans W. Singer and Patricia Gray, "Trade policy and growth of developing countries: Some new data", *World Development* 16 (March 1988): 395—403.
25. Streeten, "Trade strategies," 3—4.
26. Bradford, "East Asian 'models' ", p.123.
27. См., например, W. Arthur Lewis's Nobel Prize lecture, "The slowing down of the engine of growth", *American Economic Review* 70 (September 1980): 555—564, and Frances Stewart, "The direction of international trade: Gains and losses for the Third World", in Gerald K. Helleiner (ed.), *A World Divided* (Cambridge: Cambridge University Press, 1976).
28. Краткое содержательное описание опыта региональной интеграции в Третьем мире см. Felipe Pazos, "Regional integration of trade among less developed countries", *World Development* 1 (July 1973): 1—12; David Morawetz, *The Andean Group: A Case Study in Economic Integration among Developing Countries* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1974); and Peter Robson, *Integration, Development and Equity: Economic Integration in West Africa* (London: Allen & Unwin, 1983). Эмпирически обоснованную аргументацию в пользу расширения торговли между развивающимися странами, чтобы в долгосрочном плане стимулировать рост и развитие, см. Yves Sabolo, "Trade between developing countries, technology transfers and employment", *International Labour Review* 122 (September-October 1983), and World Bank, *World Development Report*, 1991, pp.105—108.

## Рекомендуемая литература

Шесть лучших источников информации по общим вопросам торговой политики и стратегии развития представлены в работах Gerald K. Helleiner, *International Trade and Economic Development* (Harmondsworth, England: Penguin, 1972); Paul P. Streeten, "Trade strategies for development: Some themes for the seventies", *World Development* 1 (June 1973): 1—10; Donald B. Keesing, *Trade Policy for Developing Countries*, World Bank Staff Working Papers No 53 (Washington, D. C.: World Bank, 1979); World Bank, *World Development Report*, 1987 (New York: Oxford University Press, 1987), chaps.5—8; Colin Kirkpatrick, "Trade policy and industrialization in LDCs", in Norman Gemmill (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), chap.2; and Dominick Salvatore and Thomas Hatcher, "Inward-oriented and outward-oriented trade strategies", *Journal of Development Studies* 23 (April 1991): 7—25. См. также Pradip K. Ghosh (ed.), *International Trade and Third World Development* (Westport, Conn: Greenwood Press, 1984), and Ronald W. Jones and Peter B. Kenen, *Handbook of International Economics* (Amsterdam: North Holland, 1988), chaps. 11, 12, 16, and 19.

Живое обсуждение достоинств торговой политики см. Rudiger Dornbusch, "The case for trade liberalization in developing countries", *Journal of Economic Perspectives* 6 (Winter 1992): 69—85, and Dani Rodrick, "The limits of trade policy reform in developing countries", *Journal of Economic Perspective* 6 (Winter 1992): 87—105. Помимо наиболее важных статей и книг, указанных в примечании к этой главе, полезно ознакомиться также со следующими специальными работами по затронутой тематике: R.L. Allen, "Integration in less developed areas", *Kyklos* 14 (1961): 315—336; Bela Balassa, "The impact of industrial countries' tariff structure on their imports of manufactures from less developed areas", *Economica* 34 (1967): 372—383; Bela Balassa, "Trade policies in developing countries", *American Economic Review* 61 (1971): 178—187; Henry Bruton, "The import-substitution strategy of economic development: A survey", *Pakistan Development Review* 10 (1970): 123—146; and Charles Cooper and Benton Massell, "Toward a general theory of customs unions for developing countries", *Journal of Political Economy* 73 (1965): 461—474.

## Приложение 14.1

### Графическое изображение стратегий поощрения экспорта (ПЭ) и импортзамещения (ИЗ)

Джагдиш Н. Бхагвати разработал простой и весьма наглядный метод, демонстрирующий различия между торговыми стратегиями поощрения экспорта и импортзамещения.<sup>1</sup> На рис. П.14.1 показана граница производственных возможностей  $AB$  при производстве экспортного товара  $X$  (горизонтальная ось) и импорте товара  $M$  (вертикальная ось). Обозначим эффективный обменный курс при экспорте как  $EER_x$  (это равновесный курс с учетом экспортных субсидий, налоговых и других льгот), а эффективный обменный курс при импорте — как  $EER_m$  (также равновесный курс с учетом импортной пошлины, количественных и других ограничений на ввоз товаров из-за рубежа). Если при этом один доллар экспорта приносит, скажем, 100 песо, а доллар, затраченный на импорт, 1 песо, то  $EER_x < EER_m$ . В данной ситуации возникает *антиэкспортное давление*, которое побуждает к проведению курса, называемого экономистами-теоретиками политикой импортзамещения (ИЗ). Сложившиеся мировые цены побуждают при этом к росту отечественного производства импортируемого товара  $M$ . Если же выручка в расчете на 1 долл. по экспорту и продажа на внутреннем рынке обеспечивают производителям одинаковую выручку (в данном случае 100 песо), то  $EER_x = EER_m$  и антиэкспортное давление исчезает. Теоретики считают, что подобная ситуация порождает стратегию поощрения экспорта (ПЭ), хотя формально здесь имеет место нейтральная ситуация по отношению к выбору торговой ориентации. Чрезмерный упор на ПЭ (“ультра ПЭ”) происходит, когда  $EER_m < EER_x$ , что создает сильнейшие стимулы к наращиванию экспорта, как было в Южной Корее, Сингапуре, Гонконге и на Тайване (а раньше и в Японии).

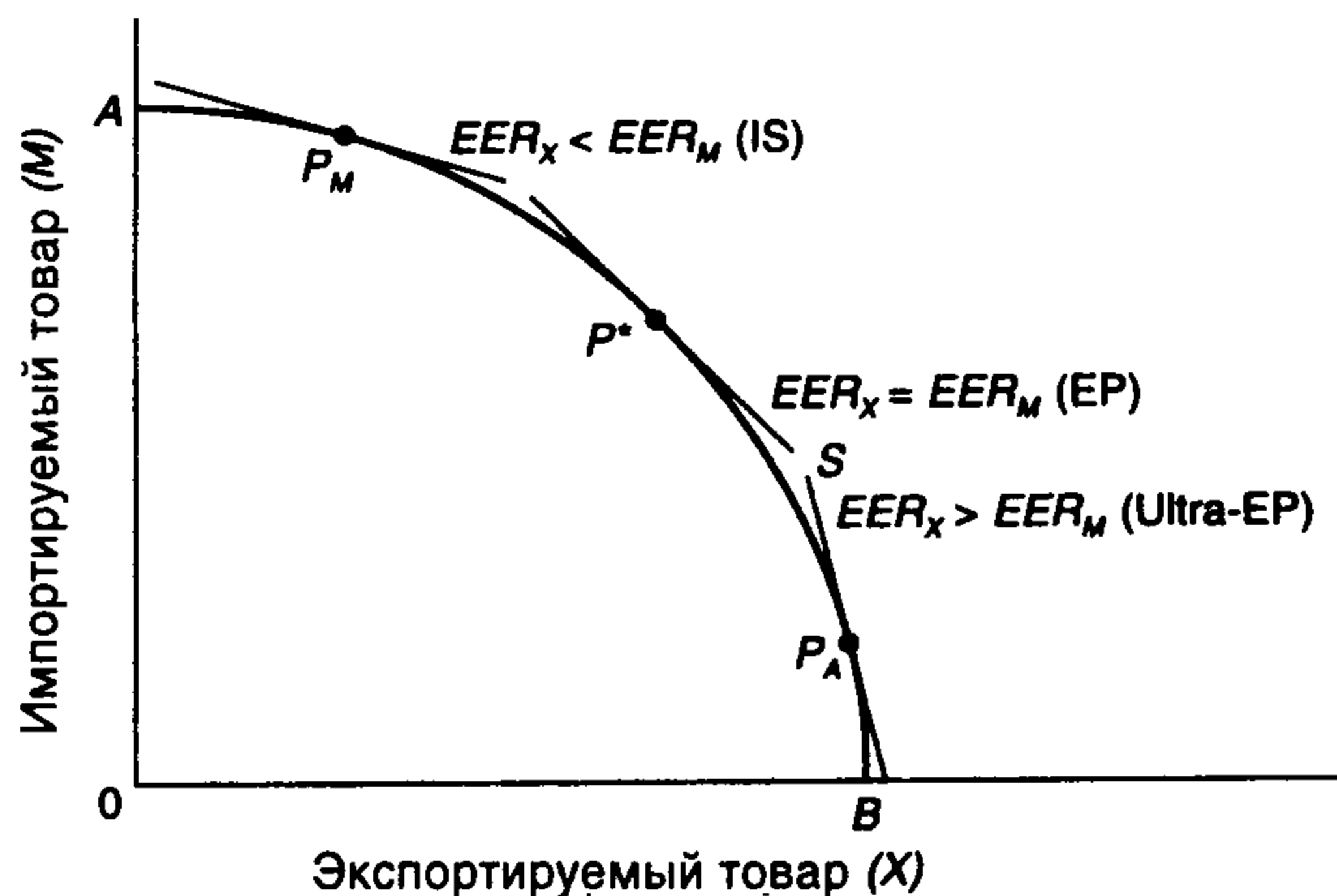


Рис. П 14.1. Стратегии (S): поощрения экспорта (EP), импортзамещения (IS) и чрезмерного упора на экспорт (Ultra — EP).

При уровне мировых цен  $P^*S$  и реальном обменном курсе местной валюты (он не завышен и не занижен) оптимальный уровень производства достигается в точке  $P^*$  на кривой  $AB$ , где соотношение местных цен на экспортную и импортную продукцию совпадает с соотношением мировых цен на нее. В точке  $P^*$  выполняется  $EER_x = EER_m$ , и здесь мы имеем стратегию поощрения экспорта. Если же импортный тариф или обменный курс неоправданно завышен ( $EER_x < EER_m$ ), то стимулы к налаживанию собственного производства импортируемых товаров сильнее, чем роста экспорта. В этом случае производство смещается в точку  $P_M$  и мы имеем дело со стратегией ИЗ. Наконец, если большие экспортные субсидии или заниженный обменный курс создают сильные стимулы к поощрению экспорта, то объем производства смещается вправо от  $P^*$  и устанавливается на уровне  $P_A$ . Здесь  $EER_m < EER_x$ , и страна применяет стратегию чрезмерного упора на экспорт.

### Примечания к приложению 14.1

1. Jagdish N. Bhagwati, "Export-promoting trade strategy: Issues and evidence", *World Bank Research Observer* 3 (January 1988): 48–49.





## Г Л А В А

# 15



## Прямые иностранные инвестиции и иностранная помощь: противоречия и перспективы

*Страны Третьего мира должны требовать в рамках нового международного порядка... перевода реальных ресурсов, а не загадочной иностранной "помощи".*

Сантьяго, Резолюция Совещания ученых-социологов стран Третьего мира, апрель 1973

*Опыт международного экономического сотрудничества двух истекших десятилетий убедительно показал многим лидерам развивающихся стран, что коренные изменения в национальной экономике и социальной сфере гораздо важнее простого увеличения притока внешних финансовых ресурсов.*

Коммюнике Совещания ученых-социологов стран Третьего мира, январь 1975

*Иностранная помощь как экономическое явление уязвима во многих отношениях: она ограничена количественно, трудно прогнозируема и, наконец, не отличается справедливым и равномерным распределением.*

Программа развития ООН, Доклад о развитии человека, 1992

## Международные потоки финансовых ресурсов

Из гл. 13 мы узнали, что международное финансовое положение страны, отражаемое в ее платежном балансе и объеме денежных резервов, зависит не только от состояния текущего платежного баланса, т. е. от международных торговых операций, но также и от баланса движения капитала (чистый приток или отток частных и государственных финансовых ресурсов). В силу того, что практически все развивающиеся страны, не являющиеся нефтеэкспортерами, имеют дефицит платежного баланса, приток финансовых средств из-за рубежа является важным элементом всех долговременных стратегий развития рассматриваемой группы стран.

Приток международных финансовых ресурсов в основном осуществляется в форме частных иностранных инвестиций и в виде государственной помощи развитию (иностранной помощи). Частные иностранные инвестиции представляют собой в большинстве случаев прямые зарубежные инвестиции крупных многонациональных или транснациональных

корпораций, расположенных в промышленно развитых странах, а также финансовый капитал, предоставляемый частными международными банками. Государственная помощь развитию включает средства, поступающие от различных международных организаций и правительств зарубежных государств. В настоящей главе мы рассмотрим характер этих финансовых потоков, их значение для принимающей экономики и противоречивость вызываемых ими последствий в условиях изменяющейся мировой экономической конъюнктуры. Так же, как и в предыдущих главах, мы обратим особое внимание на то, каким образом частные инвестиции и иностранная помощь могут содействовать развитию стран Третьего мира и каковы могут быть негативные последствия этого процесса. Начнем с рассмотрения позитивного воздействия международного потока финансового капитала на экономическое развитие в текущем десятилетии.

## Частные прямые иностранные инвестиции и транснациональные корпорации

Необычайно высокие темпы роста международной торговли и объема финансовых потоков в последние три десятилетия вряд ли можно объяснить чем-либо иным, кроме стремительного развития **транснациональных корпораций (ТНК)** — корпораций или предприятий, осуществляющих и контролирующих производственную деятельность более чем в одной стране. Эти огромные производственные предприятия, в основном из Северной Америки, Европы и Японии, с одной стороны, создают уникальные возможности, а с другой, — ставят серьезные проблемы перед большинством принимающих их развивающихся стран.

В 1960—1970-е гг. отмечался необычайно большой приток **частных прямых иностранных инвестиций (ПИИ)** в страны Третьего мира. Если в 1962 г. годовой прирост инвестиций составлял 2,4 млрд. долл., то в 1980 г. он достиг почти 17 млрд. долл. Однако в 80-е годы произошло снижение объема ПИИ в развивающиеся страны, и их годовой объем был на уровне 16 млрд. долл. В 1989 г. почти 75% общего объема ПИИ приходилось на десять стран: Бразилию (12%), Сингапур (12%), Мексику (11%), Китай (10%), Гонконг (7%), Малайзию (6%), Аргентину (4%), Таиланд (3%), Египет (3%) и Колумбию (3%)<sup>1</sup>.

Однако в общем потоке ПИИ доля развивающихся стран в 80-е гг. снизилась с 25,2% в начале десятилетия до менее 17% в конце этого периода. В 1968 г. этот показатель составлял 31%. В табл. 15.1 представлены динамика и географическое распределение прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны. Обратите особое внимание на высокую долю стран Азии в их общем объеме, резкое уменьшение доли латиноамериканских стран и ничтожную долю африканских стран, особенно наименее развитых. Подобный характер распределения объясняется тем фактом, что частный капитал тяготеет к странам и регионам, которые обеспечивают наиболее высокий доход на вложенные средства и обладают политической и экономической стабильностью. Высокорисковыми являются вложения капитала в страны с крупной внешней задолженностью, политической нестабильностью и которые лишь недавно приступили к осуществлению экономических преобразований. Необходимо признать, что ТНК не ставят перед собой задач осуществления экономического развития в принимающих странах, их целью является максимизация доходов на инвестированный капитал. Именно этим объясняется тот факт, что 83% общего объема ПИИ направляется в промышленно развитые страны и только 17% — в развивающиеся (см. табл. 15.1). ТНК ориентированы на наиболее прибыльное вложение капитала и, как правило, не ставят

перед собой задач уменьшения безработицы, бедности и неравенства. Позднее мы остановимся более подробно на последствиях подобной политики.

**ТАБЛИЦА 15.1. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в развивающиеся страны и регионы, 1980—1989 гг.**

| Страна/регион                                  | Доля в общем объеме ПИИ, % |           |
|--|----------------------------|-----------|
|  | 1980—1984                  | 1988—1989 |
| Развивающиеся страны                           | 25,2                       | 16,9      |
| Африка   | 2,4                        | 1,9       |
| Латинская Америка и страны Карибского бассейна | 12,3                       | 5,8       |
| Восточная, Южная и Юго-Восточная Азия          | 9,4                        | 8,8       |
| Наименее развитые страны                       | 0,4                        | 0,1       |
| Десять крупнейших стран                        | 18,1                       | 11,1      |
| Аргентина                                      | 0,9                        | 0,6       |
| Бразилия                                       | 4,2                        | 1,5       |
| Китай  | 1,1                        | 1,9       |
| Колумбия                                       | 0,8                        | 0,2       |
| Египет   | 1,1                        | 0,8       |
| Гонконг  | 1,4                        | 1,2       |
| Малайзия                                       | 2,3                        | 0,7       |
| Мексика  | 3,0                        | 1,4       |
| Сингапур                                       | 2,8                        | 2,0       |
| Таиланд  | 0,6                        | 0,8       |

Источник: United Nations Development Program, *Human Development Report 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), tab. 4.6.

На предприятиях ТНК в развивающихся странах занято сравнительно мало персонала и они относятся обычно к современному городскому сектору с высоким уровнем заработной платы. Несмотря на то, что эти предприятия не оказывают значимого влияния на общий уровень занятости в принимающей стране, они тем не менее часто определяют уровень заработной платы в городе и ожидания работников-мигрантов.

Необходимо помнить, что прямые иностранные инвестиции означают гораздо больше, чем приток капитала или создание предприятия на территории развивающейся страны. ТНК привносят с собой технологию производства, образ жизни, управленческие услуги и богатый опыт предпринимательской деятельности, включая различные формы сотрудничества, маркетинговые ограничения, рекламу, а также феномен "трансфертного ценообразования" (на этом мы вкратце остановимся). Деятельность ТНК в различных сферах, как правило, никак не соотносится с задачами национального развития принимающих стран. Однако прежде чем перейти к анализу аргументов "за" и "против" частных иностранных инвестиций в целом и ТНК в частности, рассмотрим природу и характерные черты этих предприятий<sup>2</sup>.

## **Транснациональные корпорации: размеры, структура и тенденции развития**

Как наиболее важные характеристики ТНК можно отметить: крупные размеры предприятий и централизованный контроль со стороны материнской компании за всей многогранной зарубежной деятельностью корпорации.

ТНК выступают главным двигателем быстрой глобализации мировой торговли. Почти одна треть мировых сделок приходится на внутрифирменные продажи промежуточной продукции или оборудования филиалов ТНК в различных странах. Они действительно превратились в глобальные фабрики, использующие благоприятные производственные возможности в любой точке мира. Годовой объем продаж многих ТНК превышает показатель ВВП принимающих их развивающихся стран. Как видно из табл. 15.2, валовой объем продаж "Дженерал Моторс" — крупнейшей в 1990 г. ТНК в мире — был больше ВВП Индонезии. На самом деле валовой объем продаж этой компании превышает ВВП практически всех развивающихся стран (за исключением Китая, Индии, Бразилии, Мексики и Южной Кореи).

**ТАБЛИЦА 15.2.** Сравнительные экономические характеристики десяти крупнейших ТНК и некоторых стран, 1990 г.

| Рейтинг ТНК | Компания и страна                               | ВВП или валовой объем продаж (млрд. долл.) |
|-------------|---|--|
| 1           | "Дженерал Моторс" (США)                         | 125,1                                      |
|             | Индонезия                                       | 107,3                                      |
| 2           | "Роял Датч/Шелл"<br>(Великобритания/Нидерланды) | 107,2                                      |
| 3           | "Эксон" (США)                                   | 105,9                                      |
|             | Норвегия  | 105,8                                      |
| 4           | "Форд Мотор" (США)                              | 98,3                                       |
|             | Турция  | 96,5                                       |
|             | Аргентина                                       | 93,2                                       |
|             | Таиланд   | 80,1                                       |
| 5           | "ИБМ" (США)                                     | 69,0                                       |
| 6           | "Тойота" (Япония)                               | 64,5                                       |
| 7           | "ИРИ" (Италия)                                  | 61,4                                       |
| 8           | "Бритиш Петролеум" (Великобритания)             | 59,5                                       |
| 9           | "Мобил" (США)                                   | 58,8                                       |
| 10          | "Дженерал Электрик" (США)                       | 58,4                                       |
|             | Португалия                                      | 56,8                                       |
|             | Венесуэла                                       | 48,3                                       |
|             | Филиппины                                       | 43,8                                       |
|             | Малайзия  | 42,4                                       |
|             | Колумбия  | 41,1                                       |
|             | Нигерия   | 34,7                                       |
|             | Египет  | 33,2                                       |
|             | Бангладеш                                       | 22,8                                       |
|             | Кения   | 7,5  |

Источники. Для ТНК: *Fortune*, July 29, 1991, p. 245; Для ВВП: World Bank, *World Development Report 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992), tab. 3.

Суммарный валовой доход пяти крупнейших ТНК в 1990 г. превышал показатель ВВП многих промышленно развитых стран, включая такие, как Швейцария, Австралия, Испания, Швеция и Бельгия. Если бы мы проанализировали список 150 крупнейших экономических операторов (компаний и отдельных государств) за 1990 г., то обнаружили бы, что в нем превалируют ТНК (86 позиций). Действительно, даже замыкающая этот список компания "Юнион Карбайд Корпорэйшн" имеет годовой объем продаж, существенно превышающий средний показатель ВВП стран — членов ООН.

Оценивая степень экономической власти крупнейших компаний над отдельными странами, надо принимать во внимание скорее общность их целей, чем возникающие противоречия. В 1985 г. общий объем продаж 500 крупнейших концернов США составил 1,8 трлн. долл., что превышало показатель ВВП бывшего СССР или Японии и равнялся примерно 45% ВВП США. А с учетом объема продаж еще 500 крупнейших промышленных компаний за пределами США мы получим 4 трлн. долл., что практически равно объему ВВП США в 1985 г. Несомненно, интерпретация такого рода данных требует осторожности, однако они достаточно убедительно свидетельствуют о том, что экономическая мощь ведущих промышленных компаний сравнима даже с позициями крупнейших развитых стран.

Статистика за 1990 г. свидетельствует о высокой концентрации деятельности крупнейших промышленных компаний в нескольких странах. Несомненным лидером среди принимающих иностранный капитал стран являются США: здесь действуют 44 из 100 крупнейших корпораций. На втором месте находится Япония (18), затем следуют Германия (7), Великобритания (6), Франция (5), Южная Корея (4), Италия (3), Канада (3), Нидерланды (2) и еще ряд стран, в каждой из которых действует по одной ТНК.

В 1990 г. 171 промышленная корпорация имела каждая валовой объем продаж, превышавший 5 млрд. долл. По данным Всемирного банка, в том же году ВВП 49 из 101 страны не достиг этого уровня. В Латинской Америке 5 из 18, а в Африке 22 из 37 стран региона имели ВВП менее 5 млрд. долл. Наконец, необходимо принимать во внимание, что еще 70 небольших стран не были включены в обследование Всемирного банка, а это означает, что приведенные данные несколько занижены.

Подобные масштабы деятельности свидетельствуют о большой экономической, а в некоторых случаях и политической власти ТНК в принимающих их странах. Это влияние существенно усиливается также за счет их преимущественно олигополистического положения на рынке, поскольку они предпочитают оперировать на рынке с ограниченным количеством как продавцов, так и покупателей. Подобная ситуация позволяет им манипулировать ценами и прибылями, вступать в сговор с другими фирмами для установления контроля над определенными сферами деятельности и ограничивать проникновение на рынок потенциальных конкурентов, удерживая доминирующее положение в области новых технологий и специальных знаний. Посредством дифференциации производства и рекламы ТНК оказывают влияние и на вкусы потребителей.

Крупнейшие ТНК имеют многочисленные отделения и филиалы за рубежом. Около 200 корпораций имеет дочерние компании в 20 и более странах. Из 10 крупнейших ТНК 6 базируются в США, кроме того, под контролем американских фирм находится более 30% всех зарубежных филиалов. Корпорации Великобритании, Франции, Германии и США осуществляют контроль за деятельностью более 75% всех дочерних предприятий ТНК. По последним оценкам, балансовая стоимость зарубежных инвестиций ТНК превышает 640 млрд. долл., причем более 80% активов принадлежит компаниям Великобритании, Франции, Германии, США и Японии. Лишь одна треть этих активов размещена в развивающихся странах, однако в силу масштабов национальной экономики эти страны ощущают присутствие ТНК гораздо острее, чем промышленно развитые страны.

Исторически сложилось так, что ТНК, особенно действующие в развивающихся странах, концентрировали свои усилия в добывающей промышленности и первичной переработке сырья, в основном нефти и минералов. Другая сфера интересов — плантационное хозяйство, где несколько агропромышленных компаний занимались производством экспортных сельскохозяйственных культур и переработкой продукции для местного потребления. Однако в последние годы промышленность занимает все большее место в произ-

водственной деятельности ТНК. В настоящее время на обрабатывающую промышленность приходится, по некоторым оценкам, около 28% от общего объема прямых иностранных инвестиций в развивающиеся страны, а на нефтяную и горнодобывающую промышленность — соответственно 40% и 9%. ТНК оказывают весьма важное влияние на экономику стран Третьего мира, особенно это касается промышленности и сферы услуг. В 70-е годы прямые инвестиции ТНК составляли около 16% от общего объема ресурсов, поступавших в развивающиеся страны. Более того, в 60—70-е гг. ежегодный прирост прямых иностранных инвестиций составлял 9%, в результате чего в большинстве слаборазвитых стран прирост иностранных активов осуществлялся быстрее, чем прирост ВВП. Однако, как уже отмечалось ранее, в 1980-е гг. прямые иностранные инвестиции в развивающиеся страны резко сократились, и лишь в 90-е стал заметен прогресс в этой области, особенно для стран Латинской Америки и Азии.

Получив краткое представление о значении и масштабах деятельности ТНК, мы можем приступить к рассмотрению аргументов в пользу и против их деятельности с точки зрения осуществления программ и стратегий развития стран Третьего мира.

### **Частные иностранные инвестиции: "за" и "против"**

В теории экономического развития существует мало проблем, которые порождали бы столько противоречивых мнений и интерпретаций, сколько вопрос о выгодах и ущербе от частных иностранных инвестиций. Однако разногласия касаются не столько влияния ТНК на традиционные экономические показатели, такие, как темпы роста ВВП, инвестиций, сбережений и производства (хотя и здесь высказываются различные точки зрения), сколько определения фундаментального понятия социального и экономического развития и влияния многогранной деятельности ТНК именно на процесс развития. Другими словами, разногласия в вопросе о роли и влиянии частных иностранных инвестиций основаны на фундаментально противоположном понимании природы, типа и характера процесса развития. Позиции оппонентов, выступающих в пользу и против позитивного влияния частных иностранных инвестиций на процесс развития, исходят из различного понимания характера развития и могут быть представлены следующим образом<sup>3</sup>.

#### ***Традиционные доводы в поддержку частных инвестиций: восполнение недостающих сбережений, валютных ресурсов, дохода и управленческого опыта***

Аргументы в пользу иностранного инвестирования базируются в основном на традиционном неоклассическом анализе факторов экономического роста. Частные иностранные инвестиции (и иностранная помощь) обычно рассматриваются как средство преодоления разрыва между наличными ресурсами (национальные сбережения, иностранная валюта, государственные доходы и управленческий опыт) и объемом этих ресурсов, необходимым для достижения желаемых темпов роста и развития. В качестве простого примера анализа "разрыва между уровнем сбережений и уровнем инвестиций" возьмем базовую модель роста Харрода — Домара. Эта модель устанавливает прямую зависимость между уровнем национальных сбережений  $s$  и темпом роста выпуска продукции  $g$  посредством уравнения  $g = s/k$ , где  $k$  — коэффициент капиталоемкости продукции. Если желаемый темп роста национального продукта  $g$  задается на уровне 7% в год, а коэффициент капиталоемкости равен 3, то уровень сбережений должен составлять 21%, поскольку  $s = gk$ . Если сущест-

вующий уровень национальных сбережений равен лишь 16% ВВП, то в этом случае можно говорить о *“дефиците сбережений”* (savings gap) в 5%. В случае, если страна может восполнить нехватку необходимых средств за счет зарубежных финансовых ресурсов (частных или государственных), она получит возможность достижения желаемых темпов роста.

Таким образом, первый и наиболее часто отмечаемый вклад частного иностранного инвестирования в национальное развитие (в тех случаях, когда развитие определяется через показатели темпов роста ВВП, что является важным концептуальным предположением) заключается в том, что оно восполняет нехватку ресурсов при сопоставлении желаемого объема инвестиций с наличным объемом национальных сбережений.

Второй позитивный момент, связанный с частными иностранными инвестициями, заключается в том, что они позволяют восполнить разницу между объемом иностранной валюты, необходимым для осуществления намеченных программ развития, и чистыми поступлениями от национального экспорта и **государственной помощи развитию** (ГПР). Это так называемый *“валютный или торговый ограничитель”* (foreign exchange or trade gap). (Более подробно модели “двух ограничителей” обсуждаются ниже в этой главе). Приток частного иностранного капитала может не только частично или полностью покрыть дефицит текущего платежного баланса, но также решить эту проблему в перспективе в случае, если предприятие, находящееся в иностранной собственности, сможет обеспечить чистый приток экспортных поступлений в будущем. К сожалению, как это обнаружилось в контексте политики импортзамещения, принятие решений о создании льготного режима для филиалов ТНК (защищенных протекционистскими тарифами и квотами) часто приводит к прямому ухудшению состояния текущего платежного баланса и баланса движения капитала. Возникновение дефицита объясняется как импортом оборудования и полуфабрикатов (обычно от зарубежных филиалов по завышенным ценам), так и оттоком иностранной валюты в виде прибылей, оплаты за управленческие услуги, роялти и процентов по частным кредитам.

Третий ограничитель, действие которого устраняется с притоком иностранных инвестиций в страну, это разрыв между предполагаемыми налоговыми поступлениями в государственный бюджет и реально полученной суммой налогов. Предполагается, что облагая налогом прибыли ТНК и принимая финансовое участие в их деятельности на своей территории, правительства развивающихся стран получают большую возможность мобилизации государственных финансовых ресурсов для осуществления проектов развития.

Наконец, четвертый аргумент в пользу частных иностранных инвестиций: их приток частично или полностью восполняет нехватку управленческого и предпринимательского опыта, технологии и квалификационных навыков. ТНК обеспечивают не только поступление финансовых средств и создание новых предприятий, но и как бы “передают полный пакет” всех необходимых ресурсов, включая управленческие навыки, опыт предпринимательской деятельности, технологические секреты, своим партнерам из числа местных предпринимателей. Все перечисленные навыки передаются как в процессе деятельности, так и посредством обучающих программ. Более того, ТНК могут передать местным менеджерам опыт налаживания связей с зарубежными банками, поиска местных альтернативных источников сырья и материалов, развития сети реализации, а также познакомить их с практикой международного маркетинга. Наконец, ТНК приносят с собой наиболее сложные производственные технологии при передаче современных машин и оборудования в страны Третьего мира. Подобная передача знаний, опыта и технологии считается весьма желательной и продуктивной для стран-получателей.

### *Доводы против частных иностранных инвестиций: усиление разрывов*

Существуют два основных направления аргументации против частного иностранного инвестирования в целом и деятельности ТНК в частности. Одно из них чисто экономическое, другое имеет, скорее, философскую или идеологическую окраску.

С точки зрения экономистов, каждому из четырех аргументов в защиту частных иностранных инвестиций противостоит контраргумент.

1. Хотя ТНК предоставляют капитал, они тем не менее могут содействовать уменьшению национальных сбережений и объемов инвестиций, ограничивая конкуренцию путем заключения с правительством принимающей страны эксклюзивных соглашений о производстве, минимизируя реинвестирование и формируя доход, в основном для групп населения с низкой склонностью к сбережению. ТНК часто препятствуют развитию местных фирм, которые могли бы поставлять для ТНК полуфабрикаты, заменяющие аналогичный импорт из их зарубежных филиалов. В этом же направлении действует политика высоких процентных ставок по кредитам, предоставляемым правительствам принимающих стран.
2. Хотя на первоначальном этапе инвестиции ТНК действительно увеличивают резервы иностранной валюты в принимающих странах, в долговременной перспективе возможно уменьшение валютных поступлений как по текущему счету, так и по счету движения капиталов. Ухудшение состояния текущего платежного баланса может произойти в результате значительных объемов импорта ТНК полуфабрикатов и средств производства, а на счете движения капиталов неизбежно скажется вывоз прибылей, выплаты процентов, роялти, вознаграждений менеджерам и т.п.
3. Хотя ТНК увеличивают государственные доходы, выплачивая корпоративные налоги, однако, размер этих поступлений в государственную казну значительно меньше потенциально возможной суммы. Это объясняется заключением соглашений с правительством о льготном налогообложении, практикой трансфертного ценообразования, крайне льготным режимом для иностранных инвестиций, скрытым государственным субсидированием и предоставлением ТНК протекционистских тарифов.
4. Предоставляемые ТНК управленческий и предпринимательский опыт, технология и связи с зарубежными партнерами могут не оказывать существенного влияния на рост национального экономического потенциала и, наоборот, даже тормозить этот процесс путем сдерживания национального предпринимательства в целях обеспечения доминирующих позиций на местных рынках.

Однако действительно значимая критика ТНК основана на более серьезном фундаменте. В частности, общую позицию стран Третьего мира по этому вопросу отражают следующие положения:

1. ТНК оказывают весьма неравномерное воздействие на процесс развития. Во многих случаях их деятельность усиливает дуалистичность национальной экономики и увеличивает неравенство в доходах. ТНК действуют в интересах небольшой группы высокооплачиваемых работников современного сектора экономики в противовес интересам остальных групп населения, увеличивая разрыв в оплате труда. ТНК отвлекают средства от производства необходимых продуктов питания для производства предметов роскоши, удовлетворяющих потребности местной элиты. Кроме того, размещая свое производство преимущественно в городских районах, они усугубляют дисбаланс производственных



возможностей между городом и деревней и тем самым способствуют усилению миграции населения в город.

2. ТНК обычно производят неподходящие товары в том смысле, что их продукция ориентирована в основном на спрос малочисленной высокообеспеченной местной элиты; более того, они стимулируют формирование спроса на эти товары, активно используя рекламу и свое монополистическое положение на рынке. При этом ТНК применяют неподходящие для местных условий капиталоемкие технологии производства. Все это является, пожалуй, наиболее важным обвинением в адрес многонациональных корпораций.
3. С учетом моментов, отмеченных в пп.1 и 2, можно сказать, что местные ресурсы используются для осуществления проектов, не отвечающих требованиям справедливой социальной политики, что в свою очередь способствует усилению уже существующего значительного неравенства между богатыми и бедными. Одновременно с этим увеличивается дисбаланс экономического потенциала города и деревни.
4. ТНК используют свою экономическую силу для оказания влияния на формирование государственной политики, не соответствующей национальным интересам развития. Они добиваются значительных экономических и политических уступок от принимающих стран, конкурирующих между собой за привлечение иностранного капитала. Это чрезмерный протекционизм по отношению к иностранному капиталу, налоговые скидки, льготы на инвестируемый капитал, предоставление дешевых земельных участков для строительства предприятий, а также коммунальных и социальных услуг по заниженным тарифам. Поэтому прибыли ТНК существенно превышают социальные выгоды, получаемые принимающей страной. В ряде случаев сотрудничество такого рода может иметь даже негативные социальные последствия. Более того, в странах с высокими ставками налогов ТНК могут искусственно завышать цены на полуфабрикаты, получаемые из зарубежных филиалов, и переводить прибыли в филиалы в странах с низким уровнем налогообложения. Этот феномен, известный как **трансфертное ценообразование**, широко используется ТНК, поскольку правительства принимающих стран практически лишены возможности контроля из-за межстрановых различий в ставках корпоративного налога.
5. ТНК могут наносить прямой ущерб национальной экономике, подавляя местное предпринимательство. Используя более высокий уровень знаний, рекламный опыт, сеть зарубежных контактов и еще целый ряд конкурентных преимуществ, они устраняют конкурентов из числа местных предпринимателей и препятствуют формированию национального мелкого бизнеса. Осуществляемые в последние годы развивающимися странами рыночные реформы, приватизация государственных предприятий и операции по обмену долговых обязательств на акции предприятий для уменьшения внешней задолженности (свопы) предоставляют ТНК уникальные возможности для приобретения лучших и потенциально наиболее прибыльных национальных предприятий. Используя этот путь, они смогут вытеснить национальных инвесторов и присваивать прибыли.
6. Наконец, в политическом плане часто высказываются опасения, что могущественные ТНК могут получить контроль над местными производственными активами и рынком рабочей силы, что даст им в дальнейшем возможность оказывать значительное влияние на процесс принятия политических решений на всех уровнях. В крайних ситуациях они могут даже пойти на смену политического режима, используя для этого подкуп

коррупцированных государственных чиновников высших уровней или, что в сущности также замаскированная форма подкупа, финансируя симпатизирующие их интересам политические партии. В качестве примера здесь можно было бы привести проводившуюся в 70-е годы в Чили политику компании "International Telephone and Telegraph".

Попытка обобщить дискуссии по поводу деятельности ТНК в развивающихся странах сделана в табл. 15.3. При этом выделяется семь основных блоков вопросов, которые вызывают наибольшие разногласия: международный перелив капитала (включая потоки доходов и проблемы платежного баланса), вытеснение национального производства, масштабы передачи технологии, соответствие передаваемой технологии местным условиям, стандарты потребления, социальная структура и расслоение общества, распределение дохода и дуалистическое развитие<sup>5</sup>.

**Таблица 15.3. Роль и влияние ТНК в развивающихся странах**

| Основные проблемы  | Предмет разногласий   |
|--|---|
| 1. Международный перелив капитала (потоки доходов и проблемы платежного баланса) | <ul style="list-style-type: none"> <li>а. Происходит ли при этом приток капитала (сбережений) в значительных размерах?</li> <li>б. Улучшается ли платежный баланс?</li> <li>в. Производится ли перевод чрезмерных прибылей за рубеж?</li> <li>г. Используются ли практика трансфертного ценообразования и вывоз капитала в скрытой форме?</li> <li>д. Устанавливаются ли какие-то связи с национальной экономикой?</li> </ul> |
| 2. Вытеснение национального производства   | <ul style="list-style-type: none"> <li>а. Выкупают ли ТНК предприятия, выпускающие продукцию, конкурирующую с импортными товарами?</li> <li>б. Используют ли ТНК свои конкурентные преимущества для устранения местных конкурентов?</li> </ul>  |
| 3. Степень передачи технологии   | <ul style="list-style-type: none"> <li>а. Осуществляют ли ТНК все свои исследования и разработки в стране базирования?</li> <li>б. Сохраняется ли их монопольное положение в области применяемой технологии?</li> </ul>   |
| 4. Соответствие передаваемой технологии местным условиям                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>а. Используются ли только капиталоемкие технологии?</li> <li>б. Происходит ли адаптация технологии к местным факторам производства?</li> </ul>   |
| 5. Стандарты потребления   | <ul style="list-style-type: none"> <li>а. Стимулируется ли потребление неподходящих товаров в результате ориентации на потребительские предпочтения местной элиты, применения рекламы и современного маркетинга?</li> <li>б. Увеличивается ли потребление производимой ТНК продукции за счет вытеснения других, возможно более необходимых товаров?</li> </ul>  |

Продолжение

- |   |   |
|---|---|
| 6. Социальная структура и расслоение общества     | а. Способствуют ли ТНК формированию сплоченных групп населения посредством политики более высокой заработной платы, найма лучших предпринимателей, создания атмосферы лояльности и общности интересов местной элиты со своими целями? |
|   | б. Насаждают ли они чуждые ценности, образы и стиль жизни, не совместимые с местными традициями и представлениями?  |
| 7. Распределение дохода и дуалистическое развитие | а. Содействуют ли ТНК увеличению разрыва между уровнем жизни бедных и богатых?  |
|   | б. Усиливается ли крен в сторону городского образа жизни и углубляется ли разрыв между сельским и городским образом жизни   |

И с т о ч н и к: За основу взято издание: Thomas Biersteker, *Distortion or Development: Contending Perspectives on the Multinational Corporation* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1978), chap. 3.

### Сопоставляя "за" и "против"

Хотя вышеизложенные дебаты и представленный в табл. 15.3 круг дискуссионных проблем дают нам некоторое представление о характере полемики, необходимо отметить, что в основе этой горячей дискуссии лежат идеологические и ценностные различия в понимании сущности, значения и источников экономического развития. Сторонники частного иностранного инвестирования выступают за рынок, частное предпринимательство, свободную конкуренцию и твердо верят в эффективность и полезность рыночного механизма, обычно подразумевающего невмешательство в экономические процессы государства. Однако, как мы уже могли заметить, ТНК склонны вести себя как монополисты и олигополисты. Процесс ценообразования в большей степени является результатом международных переговоров и тайных сговоров, нежели естественным процессом установления рыночного равновесия путем балансирования спроса и предложения.

Теоретики, выступающие против деятельности ТНК, часто руководствуются соображениями о важности контроля государства за внутриэкономической деятельностью и уменьшения зависимости стран Третьего мира от внешних факторов. Они рассматривают эти корпорации не как необходимый элемент экономических преобразований, а как механизм "антиразвития". По их убеждению, ТНК, используя подходящие технологии и производя неправильную, с точки зрения общества, продукцию, усиливают дуализм национальной экономики и обостряют проблему неравенства. Поэтому некоторые из них даже призывают к полной конфискации (без выплаты компенсации) или к национализации (с частичной выплатой компенсации) предприятий, находящихся в иностранной собственности<sup>6</sup>. Другие выступают за более строгий контроль над иностранными инвестициями, более жесткую позицию правительств принимающих стран при ведении переговоров с ТНК. Развивающиеся страны должны вести борьбу за поиск наиболее выгодных соглашений, принятие и реализацию международных стандартов и требований, увеличение числа национальных собственников и усиление внутреннего экономического контроля, а также лучше координировать национальные стратегии по отношению к иностранному инвестированию. В качестве примера такой координации можно привести решение латиноамериканских стран — участниц Андской группировки о выдвижении требования к иностранным инвесторам сократить свою долю участия в национальных предприятиях в

течение 15-летнего периода до менее половины. Танзания провозгласила намерение приобрести контрольный пакет акций иностранных предприятий в соответствии с Арушской Декларацией 1967 г. развивающихся стран о социализме и самообеспеченности. Не удивительно, что за этими шагами последовало уменьшение притока частных иностранных инвестиций как в Танзанию, так и в страны Андской группировки.

Споры по поводу притяжения и непритяжения частного иностранного капитала вряд ли могут быть решены эмпирическим путем, поскольку в их основе лежат серьезные различия в политических подходах и ценностных ориентациях в понимании стратегий развития. Понятно, что для того чтобы оценить вклад ТНК в национальное развитие, необходимо иметь исследования о деятельности конкретной ТНК в какой-либо стране<sup>7</sup>. По-видимому, единственно ценным заключением, которое можно сделать после обсуждения этих проблем, является следующее: частные иностранные инвестиции могут быть важным стимулом экономического и социального развития в случае, если происходит совпадение интересов ТНК и правительства принимающей страны (при этом, конечно, предполагается, что это не относится к совпадению позиций по вопросам усиления дуализма национальной экономики и неравенства). Однако до тех пор пока ТНК имеют своей целью совершенствование глобальной структуры собственного производства и максимизацию прибыли, обращая довольно мало внимания на долговременные результаты воздействия их деятельности на экономику принимающих стран, все больше стран Третьего мира будет примыкать к лагерю противников частного иностранного инвестирования. Вполне вероятно, что в реальной действительности невозможно полное совпадение интересов ТНК (максимизация прибыли) и развивающихся стран (приоритеты развития). Однако усиление позиций правительств принимающих стран при ведении переговоров с ТНК (за счет координации действий) и возможное уменьшение объемов и темпов роста частных иностранных инвестиций могло бы привести к тому, что инвестиции в большей степени увязывались бы с долгосрочными планами развития бедных наций, оставаясь тем не менее прибыльными для иностранных инвесторов. С другой стороны, представляется полезной разработка определенных национальных и международных гарантий, обеспечивающих ТНК минимальный уровень дохода, за счет финансовых ресурсов международных агентств-доноров и частично национальных правительств принимающих стран. Так, предоставление гарантий против экспроприации имущества компании или политических переворотов снизит инвестиционный риск и будет стимулировать ТНК к реализации более долгосрочных проектов и адаптации применяемых производственных технологий к потребностям принимающей развивающейся страны.

Текущее десятилетие, по-видимому, даст интересный материал для новой оценки количественного и качественного влияния инвестиций ТНК на экономику развивающихся стран. Широкое осуществление рыночных реформ, переход к открытой экономике и приватизация государственных предприятий, вероятно, позволят ТНК начать реализацию стратегии "глобальной фабрики" также и в развивающихся регионах, особенно в странах Латинской Америки. Они внесут свой вклад в увеличение национального продукта, создадут новые рабочие места, увеличат налоговые поступления в бюджет и в целом будут способствовать модернизации экономики развивающихся стран. Однако они по-прежнему будут изыскивать возможности наиболее прибыльного вложения капитала, использовать трансфертное ценообразование и репатриировать прибыли. В настоящий момент трудно сказать, будут ли ТНК оказывать более позитивное влияние на развитие стран Третьего мира в текущем десятилетии. Остается лишь надеяться, что в будущем будет найден механизм увязывания целей национального развития стран Третьего мира и стремления ТНК к получению прибылей.

## Иностранная помощь: дискуссия о ее роли в развитии

### Концепция помощи и оценка масштабов

Наряду с экспортной выручкой и частными иностранными инвестициями важным источником валютных поступлений для стран Третьего мира является государственная дву- и многосторонняя помощь развитию, известная также как *иностранная помощь*.

В принципе все реальные ресурсы, переданные из одной страны в другую, должны рассматриваться как иностранная помощь. Однако на практике даже это простое определение поднимает целый ряд проблем<sup>8</sup>. С одной стороны, во многих случаях передача ресурсов может осуществляться в скрытой форме, например, при предоставлении развитыми странами преференциальных (льготных) тарифов для экспортных промышленных товаров развивающихся стран, что позволяет последним реализовывать свои промышленные товары по более высоким ценам. Развивающиеся страны получают чистый доход, в то время как для промышленно развитых стран это чистый убыток, что по сути означает для них перевод реальных ресурсов в развивающиеся страны. Такая передача капитала в скрытой, неявной форме должна была бы учитываться при оценке объема иностранной помощи, однако, как правило, этого не происходит.

Наряду с этим мы не должны включать в иностранную помощь *все* осуществляемые переводы капитала в развивающиеся страны, особенно это касается средств частных иностранных инвесторов. В течение ряда лет объем иностранной помощи определялся как сумма потоков государственного и частного капитала, хотя в настоящее время эти позиции приводятся раздельно. Частные потоки отражают обычные коммерческие сделки и определяются коммерческими соображениями и уровнем дохода на вложенный капитал, а потому не должны рассматриваться как помощь развивающимся странам. Коммерческие потоки частного капитала *не* являются формой иностранной помощи, даже в том случае, если принимающая страна получает при этом какой-то доход.

С учетом вышеизложенного экономисты определяют иностранную помощь как любой приток капитала в развивающуюся страну, отвечающий двум критериям: 1) для донора перевод капитала не должен быть коммерческим трансфертом, 2) передача средств должна осуществляться на льготных условиях, что означает более низкую процентную ставку и более мягкие условия возврата заемного капитала по сравнению с коммерческими займами<sup>9</sup>. Но даже это определение может быть не совсем подходящим, поскольку оно включает в себя военную помощь, являющуюся некоммерческим переводом средств и отвечающую критерию льготности. Однако обычно военная помощь в международной экономической статистике исключается из показателя иностранной помощи. Концепция иностранной помощи, которая сейчас принята и широко используется, включает в себя все государственные гранты и льготные займы в денежной или натуральной форме, предоставление которых имеет своей целью передачу ресурсов от промышленно развитых развивающимся странам (а в последнее время от стран ОПЕК другим странам Третьего мира) для осуществления программ развития или политики выравнивания доходов. К сожалению, часто очень трудно провести грань между грантами и займами на цели развития и средствами, поступающими в качестве военной помощи или в рамках коммерческих проектов.

Аналогично тому, что возникают проблемы концептуального порядка при определении понятия "иностранная помощь", вопрос измерения объема реальных потоков иностранной помощи также связан с рядом сложностей. В частности, при измерении объема иностранной помощи возникают три основных вопроса.

1. Мы не можем просто суммировать стоимость предоставленных грантов и займов в долларовом выражении, поскольку каждый из них имеет разное значение как для донора, так и для страны-получателя. Займы подлежат возврату, а потому их реальная стоимость как для донора, так и для получателя меньше, чем собственно номинальная стоимость. Теоретически мы должны были бы дефлятировать или дисконтировать долларовую стоимость займов, предоставляемых на процентной основе, прежде чем суммировать их с грантами.
2. Помощь может быть "привязана" либо к *источнику* использования (займы и гранты должны быть использованы на приобретение услуг и товаров страны-донора), либо к *проекту* (средства в этом случае могут направляться только на реализацию конкретного проекта, такого, например, как строительство дороги или сталеплавильного завода). В любом из указанных случаев реальная стоимость предоставляемой помощи уменьшается, поскольку оговорка, касающаяся источника использования, как правило, предполагает более высокие цены у поставщика товаров и услуг, а проект не всегда актуален для получателя займа, так как в противном случае не было бы необходимости оговаривать проектную привязку. Более того, предоставление помощи может быть увязано с приобретением капиталоемкого оборудования, что для получающей страны будет означать дополнительные реальные ресурсные издержки, что выразится, например, в более высоком уровне безработицы. Или реализация проекта требует закупки новых машин и оборудования у производителей-монополистов, хотя уже имеющееся в стране производственное оборудование в той же самой отрасли промышленности используется не на полную мощность. Наконец, мы всегда должны иметь в виду различие между номинальной и реальной стоимостью иностранной помощи, особенно в периоды высокой инфляции. Потоки иностранной помощи обычно рассчитываются на базе номинальной стоимости и показывают устойчивую тенденцию к росту. Однако после дефлятирования этого показателя становится очевидно, что за истекшее десятилетие произошло значительное снижение реальных объемов помощи, предоставленной большинством государств-доноров. Весьма наглядно это подтверждают следующие данные: в период с 1960 по 1990 гг. номинальный объем предоставленной США помощи возрос на 130%, однако в реальном выражении она сократилась почти на 30%.

## Масштабы и распределение ГПР

Стоимостный объем государственной помощи развитию (ГПР), включающей в себя гранты, займы и техническую помощь, предоставляемой как на двусторонней, так и на многосторонней основе, возрос с 4,6 млрд. долл. в 1960 г. до 54 млрд. долл. в 1990 г. Однако анализ показывает, что доля ГПР в ВВП стран-доноров стабильно снижается: с 0,51% в 1960 г. до 0,35% в 1990 г.<sup>10</sup>. Распределение помощи странами-донорами в стоимостном выражении и ее долю в ВВП иллюстрирует табл. 15.4, данные которой свидетельствуют о том, что хотя США занимают лидирующее положение по объемам предоставляемой помощи, тем не менее они находятся на последнем месте по показателю ее доли в ВВП (0,2% в 1990 г.). Более того, произошло резкое сокращение этого показателя: в 1970 г. он равнялся 0,31%. Аналогичный показатель для всей группы промышленно развитых стран в 1990 г. составлял 0,35%, хотя и в этом случае он существенно отличался от согласованного в ООН уровня в 0,7%. Лишь Скандинавские страны в последние годы предоставляют помощь в объеме, превышающем 0,7% их ВВП.

ТАБЛИЦА 15.4. Основные страны-доноры ГПР в 1985 и 1990 гг.

| Страны         | 1985        |             | 1990        |             |
|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                | млрд. долл. | % от ВВП    | млрд. долл. | % от ВВП    |
| Канада         | 1,6         | 0,49        | 2,5         | 0,44        |
| Франция        | 4,0         | 0,78        | 9,4         | 0,79        |
| Германия       | 2,9         | 0,47        | 6,3         | 0,42        |
| Италия         | 1,1         | 0,26        | 3,4         | 0,32        |
| Япония         | 3,8         | 0,29        | 9,1         | 0,31        |
| Нидерланды     | 1,1         | 0,91        | 2,6         | 0,94        |
| Великобритания | 1,5         | 0,33        | 2,6         | 0,28        |
| США            | 9,4         | 0,24        | 11,4        | 0,21        |
| Прочие         | 4,0         | 0,53        | 7,1         | 0,51        |
| <b>Всего</b>   | <b>29,4</b> | <b>0,35</b> | <b>54,4</b> | <b>0,35</b> |

Источники: World Bank, *World Debt Tables, 1991—92* (Washington, D. C.: World Bank, 1992), vol.1, tab.2.1.

Однако более интересным, чем характеристика объемов ГПР, представляется географическое распределение выделяемых средств. Распределение помощи выглядит случайным и даже странным<sup>11</sup>. Южная Азия — регион, в котором проживает 50% беднейшего населения в мире, получает на каждого жителя 5 долл. В странах Ближнего Востока, где доход на душу населения в три раза выше, чем в Южной Азии, каждый житель получает 55 долл., что в 11 раз превышает региональный показатель Южной Азии. Табл. 15.5 иллюстрирует региональное распределение помощи в 1989—1990 гг. Весьма существенны и необъяснимы межстрановые различия (см. табл. 15.6). Сопоставление распределения ГПР с показателем уровня бедности дает еще более странную картину. Так, лишь 27% ее объема поступает в 10 развивающихся стран, где проживает 72% беднейшего населения планеты. В то же время 40% наиболее богатых людей Третьего мира получают вдвое больший подушевой объем помощи, чем 40% наиболее бедных. Причем этот разрыв существенно вырос с 1970 г. Наконец, если мы сопоставим распределение ГПР с уровнем военных расходов, то заметим, что страны с более высокими расходами на военные нужды (свыше 4% ВВП) получают вдвое больший объем ГПР в расчете на душу населения, чем остальные.

Как видим, распределение иностранной помощи редко осуществляется с учетом потребностей развивающихся стран. Представляется, что в большинстве случаев (за исключением Скандинавских стран) двусторонняя помощь практически не соотносится с приоритетами развития. Решение о ее предоставлении определяется в основном соображениями политического и военного порядка и в большой степени зависит от непредсказуемых капризов стран-доноров. Многосторонняя помощь, поступающая от Всемирного банка и различных организаций ООН, носит более обоснованный (с экономической точки зрения) характер, хотя и в этом случае, по-видимому, более богатые страны получают больший объем ГПР, чем бедные.

**ТАБЛИЦА 15.5. Распределение ГПР, 1989—1990 гг.**

| Регион   | ГПР на душу населения, долл. | ВНП на душу населения, долл. | ГПР к ВНП, % |
|--|------------------------------|------------------------------|--------------|
| Арабские страны                                | 43                           | 1887                         | 2,3          |
| Африканские страны к югу от Сахары             | 32                           | 475                          | 6,7          |
| Латинская Америка и страны Карибского бассейна | 10                           | 1962                         | 0,5          |
| Восточная и Юго-Восточная Азия                 | 5                            | 625                          | 0,8          |
| Южная Азия                                     | 5                            | 458                          | 1,1          |

Источники: United Nations Development Program, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), tab. 3.9.

Поскольку иностранная помощь имеет разную смысловую нагрузку для донора и для страны-получателя, мы должны рассмотреть процесс передачи и процесс получения средств с учетом порой весьма противоположных позиций сторон. В литературе по иностранной помощи наиболее дискутируемый вопрос — утверждение, что ее предоставление мотивируется прежде всего интересами и целями стран-доноров, в то время как мотивам и целям ее принятия практически не уделяется должного внимания. Далее рассмотрим проблему иностранной помощи с учетом приведенных выше соображений, проанализируем порой радикально противоположные выводы о последствиях предоставления помощи за последние десятилетия, а также рассмотрим возможные пути повышения ее эффективности.

**ТАБЛИЦА 15.6. Десять крупнейших получателей ГПР, 1990 г.**

| Развивающаяся страна          | Объем ГПР, млн. долл. | Доля ГПР в ВНП, % |
|-------------------------------|-----------------------|-------------------|
| Египет                        | 5584                  | 17,2              |
| Бангладеш                     | 2081                  | 10,5              |
| Китай                         | 2064                  | 0,5               |
| Индонезия                     | 1717                  | 2,0               |
| Индия                         | 1550                  | 0,5               |
| Филиппины                     | 1266                  | 3,0               |
| Турция                        | 1259                  | 1,7               |
| Танзания                      | 1155                  | 37,5              |
| Пакистан                      | 1108                  | 2,8               |
| Кения                         | 989                   | 11,3              |
| Марокко                       | 965                   | 4,4               |
| Мозамбик                      | 923                   | 77,4              |
| Иордания                      | 884                   | 16,7              |
| Эфиопия                       | 871                   | 14,6              |
| Заир                          | 816                   | 9,2               |
| Таиланд                       | 787                   | 1,2               |
| Судан                         | 768                   | 9,5               |
| Сенегал                       | 724                   | 15,4              |
| Кот-д'Ивуар                   | 674                   | 7,2               |
| Шри-Ланка                     | 659                   | 9,1               |
| Итого (61% общего объема ГПР) | 26 844                | 2,4               |

Источники: United Nations Development Program, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press), tab. 3.10.



## Почему доноры предоставляют помощь

Страны-доноры предоставляют помощь, руководствуясь собственными политическими, стратегическими и экономическими интересами. В некоторых случаях помощь развитию может оказываться по моральным и гуманитарным соображениям (например, продовольственная помощь пострадавшим от стихийных бедствий). Однако не существует исторических прецедентов, которые позволили бы нам говорить о том, что в течение длительного периода страны-доноры оказывают помощь, не ожидая при этом взамен для себя никаких выгод (политических, экономических, военных и т.п.). Поэтому мы можем разделить причины предоставления помощи на две различные, однако часто взаимозависимые, группы: политическую и экономическую.

### *Политические мотивы*

Можно смело сказать, что при принятии странами-донорами решения о предоставлении помощи преобладают политические соображения, особенно это характерно для США, являющихся ведущим донором. С самого начала, когда в рамках плана Маршалла в конце 40-х гг. США оказывали помощь в восстановлении пострадавшей от военных действий экономики стран Западной Европы, они рассматривали иностранную помощь как средство ограничения международного распространения коммунизма.

Когда в середине 50-х годов центр тяжести в холодной войне переместился из Европы в страны Третьего мира, политика сдерживания, лежавшая в основе программы помощи США, уступила место политической, экономической и военной поддержке дружественных стран, особенно тех, которые с точки зрения США занимали стратегическое географическое положение. Поэтому большинство программ помощи развивающимся странам было ориентировано на укрепление их безопасности и поддержку порой весьма шатких правящих режимов, а не на обеспечение долгосрочного социально-экономического развития. Последовательное перемещение центра внимания из Южной в Юго-Восточную Азию, затем в Латинскую Америку и на Ближний Восток, вновь в Юго-Восточную Азию в 1950—1960 гг., в Африку и страны Персидского залива в конце 1970-х гг. и, наконец, в Центральную Америку и страны Карибского бассейна в 1980-х гг. диктовалось скорее изменениями в политических и стратегических интересах США, чем экономическим анализом потребностей стран этих регионов.

| Десять развивающихся стран с наибольшим числом бедных | Число бедных, млн. | Доля бедняков в общем числе бедных во всем мире, % | ГПР на душу населения, долл. | Доля ГПР в ее общем объеме, % |
|---|--------------------|--|------------------------------|-------------------------------|
| Индия   | 410                | 34,2   | 1,8                          | 3,5                           |
| Китай   | 120                | 9,9  | 1,8                          | 4,7                           |
| Бангладеш   | 99                 | 8,3  | 18,0                         | 4,7                           |
| Индонезия   | 70                 | 5,8  | 9,3                          | 3,9                           |
| Пакистан  | 37                 | 3,1  | 8,8                          | 2,5                           |
| Филиппины   | 36                 | 3,0  | 20,3                         | 2,9                           |
| Бразилия  | 33                 | 2,8  | 1,1                          | 0,4                           |
| Эфиопия   | 30                 | 2,5  | 17,7                         | 2,0                           |
| Мьянма  | 17                 | 1,4  | 4,7                          | 0,4                           |
| Таиланд   | 17                 | 1,4  | 14,1                         | 1,8                           |
| Всего   | 869                | 72,4   | 4,2                          | 26,8                          |

Источники: United Nations Development Program, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), tab. 3.1.

Даже провозглашенный в начале 1960-х гг. с большой помпой и сопровождаемый благородными заявлениями о содействии экономическому развитию стран Латинской Америки "Союз ради прогресса" в действительности явился реакцией США на укрепление позиций Фиделя Кастро на Кубе и угрозу возможных коммунистических переворотов в других латиноамериканских странах. Как только вопросы укрепления безопасности утратили свою актуальность и появились другие более важные проблемы (война во Вьетнаме, надвигающийся кризис доллара, рост насилия в США и т.п.), "Союз ради прогресса" тихо угас. Мы хотели бы подчеркнуть, что в тех случаях, когда помощь рассматривается преимущественно как средство реализации интересов страны-донора, поток направляемых ресурсов варьируется в зависимости от субъективных политических оценок донором изменяющейся международной обстановки и не имеет ничего общего с реальными потребностями потенциальных их получателей.

Политика остальных ведущих западных доноров, таких, как Великобритания и Франция, в этом вопросе ничем не отличается от американской. Несмотря на существующие исключения (Швеция, Норвегия и, возможно, Канада), в большинстве случаев западные доноры использовали иностранную помощь в качестве политического средства для привода к власти или поддержки дружественных политических режимов в странах Третьего мира, рассматривая сохранение этих режимов с точки зрения собственной национальной безопасности. Иностранная помощь большинства стран социалистического лагеря, и особенно бывшего Советского Союза, мотивировалась в основном теми же самыми политическими и стратегическими соображениями, хотя внешне обоснование могло выглядеть совсем иначе.

Возникает вопрос, исчезла ли потребность в политической мотивации предоставления ГПР с окончанием холодной войны и распадом Советского Союза? Ответ скорее всего будет отрицательным. Об этом свидетельствует, в частности, тот факт, что во время военных действий в Персидском заливе в 1991 г. иностранная помощь направлялась прежде всего в Египет и Турцию, поддержавших в конфликте США. Более того, предоставление помощи как на двусторонней, так и на многосторонней основе в 1990-е годы обуславливается степенью готовности стран-получателей к развитию рыночной экономики открытого типа и их желанием осуществлять структурную перестройку в соответствии с капиталистическими и демократическими принципами, проповедуемыми странами-донорами.

### *Экономическая мотивация: модель "двух ограничителей" и прочие критерии*

Программы иностранной помощи промышленно развитых стран, несмотря на ориентацию на политические и стратегические приоритеты, всегда имели строгое экономическое обоснование. Даже в случае, когда соображения политического порядка были на первом месте, экономическое обоснование выдвигалось в качестве решающего критерия.

Рассмотрим основные доводы экономического характера, выдвигаемые в поддержку иностранной помощи.

**Валютные ограничения.** Внешнее финансирование (как займы, так и гранты) может играть решающую роль в дополнении внутренних ресурсов и устранении таких узких мест национальной экономики, как нехватка сбережений и иностранной валюты. Именно этот аспект исследуется в модели двух ограничителей при рассмотрении вопроса об иностранной помощи<sup>12</sup>. Центральный момент в этой модели — положение о том, что большинство развивающихся стран испытывает либо нехватку внутренних сбережений для покрытия потребностей в инвестициях, либо дефицит иностранной валюты для осуществления закупок необходимых средств производства и полуфабрикатов. В большинстве моделей двух ограничителей предполагается, что нехватка сбережений и недостаток валюты имеют различную значимость для национальной экономики и независимы друг от друга, то есть сбережения и

валютные ресурсы не являются взаимозаменяемыми. (Подобное предположение, конечно, нереально, но оно значительно упрощает математический анализ).

Из этого следует вывод, что в любой развивающейся стране в данный момент времени одно из указанных ограничений будет иметь доминирующее значение. Если, например, доминирующей является нехватка сбережений, то это будет означать, что страна осуществляет производство в условиях полной занятости населения и не использует все имеющиеся валютные ресурсы. У нее может быть достаточно валюты для закупки дополнительного количества средств производства за рубежом, однако в стране нет излишка рабочей силы или других производственных ресурсов для осуществления каких-либо новых инвестиционных проектов. В этих условиях импорт дополнительных средств производства будет означать только отвлечение внутренних ресурсов от других видов деятельности и может привести к инфляции. В результате "избыток" иностранной валюты, включая иностранную помощь, может быть использован на импорт предметов роскоши. Считается, что такая страна имеет **нехватку производственных ресурсов**, которая, с другой точки зрения, может рассматриваться как "нехватка сбережений". В 1970-е годы ярким примером стран с недостатком сбережений были арабские страны-нефтеэкспортеры. Однако анализ нехватки сбережений оставляет вне поля зрения возможность использования "излишних" валютных резервов для приобретения производственных ресурсов. Например, Саудовская Аравия и Кувейт использовали избыточные нефтедоллары для найма рабочей силы из близлежащих стран, не являющихся экспортерами нефти, а также из других зарубежных стран. Таким образом, страны с нехваткой сбережений не нуждаются в иностранной помощи.

Предполагается, однако, что большинство развивающихся стран принадлежит к другой категории, основным ограничителем в которой выступает нехватка иностранной валюты. Эти страны располагают избыточными производственными ресурсами (в основном трудовыми), а вся имеющаяся иностранная валюта идет на покрытие расходов на импорт. Наличие дополнительных ресурсов позволило бы им приступить к осуществлению новых инвестиционных проектов, если бы они получили внешнее финансирование для импорта новых средств производства и соответствующую техническую помощь. В этом случае иностранная помощь играет решающую роль в преодолении валютного ограничения и повышении реальных темпов экономического роста.

Алгебраически простая модель двух ограничителей может быть представлена следующим образом:

1. Ограниченность сбережений. Если мы выразим правую часть неравенства как приток капитала (разница между импортом и экспортом) плюс инвестируемые ресурсы (национальные сбережения), то ограничение сбережения—инвестиции может быть записано следующим образом:

$$I \leq F + sY, \quad (15.1)$$

где  $F$  — приток капитала. Если  $F$  плюс  $sY$  больше  $I$ , и страна использует все имеющиеся в ее распоряжении ресурсы, то считается, что в этом случае существует "нехватка сбережений".

2. Ограниченность валютных ресурсов. Если в составе инвестиций какой-либо развивающейся страны предельная доля импортного компонента равна  $m_1$  (в большинстве развивающихся стран она колеблется от 30 до 60%), а предельная склонность к импорту в расчете на единицу ВНП (обычно 10—15%) задается как параметр  $m_2$ , то валютное ограничение может быть представлено следующим образом:

$$m_1 I + m_2 Y - E \leq F, \quad (15.2)$$

где  $E$  — экзогенный показатель объема экспорта.

Показатель  $F$  входит в оба неравенства (15.1) и (15.2) и является решающим фактором в нашем анализе. Если  $F$ ,  $E$  и  $Y$  изначально имеют экзогенную текущую стоимость, то лишь одно из двух неравенств будет доминирующим, т.е. объём инвестиций (а следовательно, и темпы роста выпуска продукции) будут ограничены в соответствии с условиями одного из неравенств. В силу этого любая взятая страна может иметь в качестве определяющего показателя либо ограниченность сбережений, либо ограниченность валютных ресурсов. Однако наиболее существенным, с точки зрения предоставления иностранной помощи, является тот факт, что увеличение притока капитала окажет большее влияние на страну с доминирующей ограниченностью валютных ресурсов (уравнение (15.2)), чем на страну, где доминирует нехватка сбережений (уравнение (15.1)). И все же, это отнюдь не значит, что страна с нехваткой сбережений не нуждается в иностранной помощи. Модель "двух ограничителей" лишь позволяет дать грубую оценку относительной потребности развивающихся стран в помощи, а также способности различных стран использовать полученную иностранную помощь эффективно.

Проблема заключается в том, что подобные оценки "ограничителей" очень механистичны и ненадежны в силу того, что необходимо фиксировать параметры импорта и задавать экзогенные величины объема экспорта и чистого притока капитала. В случае экспорта это особенно сложно делать, поскольку либерализация торговли между промышленно развитыми и развивающимися странами гораздо в большей степени смягчит проблему "ограниченности валютных ресурсов", чем государственная помощь развитию. Хотя  $E$  и  $F$  в неравенстве (15.2) взаимозаменяемы, они оказывают совершенно различный косвенный эффект, особенно в тех случаях, когда  $F$  представляет собой процентные займы, подлежащие возврату. Таким образом, изменение параметров импорта и экспорта посредством варьирования государственной политики как промышленно развитых, так и развивающихся стран может в действительности определять, который из ограничителей: "валютный" или "сбережений" сдерживает возможности дальнейшего роста национального продукта (либо в конечном итоге ни одно из этих ограничений не действует).

**Рост и сбережения.** Предполагается, что внешняя помощь облегчает и ускоряет процесс развития, создавая дополнительные национальные сбережения в результате стимулируемого ею повышения темпов роста национальной экономики принимающей страны. При этом считают, что постепенно исчезнет необходимость в льготной помощи по мере увеличения национальных ресурсов до объема, когда процесс развития станет самоподдерживаемым.

**Техническое содействие.** Финансовая помощь должна дополняться техническим содействием — предоставлением высококвалифицированного персонала, способного обеспечить наиболее эффективное использование внешних ресурсов для генерирования экономического роста. Таким образом, процесс восполнения нехватки квалифицированного персонала аналогичен упомянутому ранее процессу восполнения финансовых ресурсов.

**Поглощающая способность.** Наконец, объем помощи должен определяться способностью принимающей страны использовать получаемые средства разумно и производительно (что часто подразумевает желательным для стран-доноров образом). Как правило, страны-доноры принимают решение о том, кому предоставлять помощь, в каком объеме и в какой форме (займы или гранты, финансовое или техническое содействие), на какие цели и на каких условиях, основываясь на собственных соображениях. Поэтому объем помощи редко имеет какое-либо отношение к способности развивающихся стран производительно ее использовать; обычно иностранная помощь предоставляется по остаточному принципу и является низкоприоритетной статьей расходов стран-доноров. В большинстве случаев развивающиеся страны практически не имеют никакой возможности воздействовать на принятие решения о выделении средств на ГПР.

### *Экономическая мотивация и собственный интерес*

Изображение иностранной помощи как важного элемента развития стран Третьего мира отнюдь не означает, что страны-доноры в результате ее предоставления не получают определенных доходов. Усиливающаяся в последние годы тенденция предоставления займов, а не грантов (процентные займы сейчас составляют более 80% объема помощи по сравнению с менее чем 40% в предшествующие периоды), и "привязка" помощи к экспорту стран-доноров поставили многие развивающиеся страны в затруднительное положение, поскольку значительно увеличился объем выплат по внешнему долгу. Одновременно стоимость импорта стран — получателей помощи выросла на 40%. Подорожание импорта объясняется "связанным" характером предоставления помощи, что ограничивает свободу страны-получателя осуществлять по своему усмотрению закупки недорогого подходящего оборудования и полуфабрикатов. В этом смысле связанный характер помощи — это еще одна альтернатива "несвязанной" помощи (и, возможно, также свободной торговле посредством уменьшения импортных барьеров промышленно развитых стран). Один из бывших чиновников США, занимавшийся предоставлением помощи, откровенно признавал:

Крупнейшим заблуждением по поводу программ иностранной помощи является представление, что мы направляем деньги за рубеж. На самом деле этого не происходит. В состав иностранной помощи входит американское оборудование, сырье, экспертные услуги и продукты питания. Все это предоставляется в рамках особых проектов развития, которые мы сами рассматриваем и утверждаем... Фонды Агентства Международного Развития на 93% используются в США для оплаты вышеназванных поставок. Только в прошлом году 4000 американских фирм в 50 штатах получили 1,3 млрд. долл. из фондов Агентства в качестве оплаты за продукцию, поставленную в рамках программы иностранной помощи<sup>13</sup>

Бывший министр Великобритании, занимавшийся вопросами развития зарубежных стран, также однажды заметил, что "... около двух третей объема нашей помощи расходуется на приобретение товаров и услуг в Великобритании... Торговля следует за помощью. Мы оснащаем оборудованием фабрику за рубежом, а позднее получим заказы на запасные части и замену выбывающего оборудования... [Иностранная помощь] отвечает нашим интересам на долгосрочную перспективу"<sup>14</sup>.

### **Почему развивающиеся страны принимают помощь**

Вопросу о том, почему страны Третьего мира, по крайней мере до последнего времени, с готовностью принимали иностранную помощь, несмотря на то, что ее условия становились все более жесткими и ограничительными, уделялось гораздо меньше внимания, чем причинам, которые побуждали стран-доноров предоставлять такую помощь. Подобное упущение вызывает удивление, особенно если мы примем во внимание тот факт, что во многих случаях обе стороны руководствуются скорее противоположными, чем совпадающими интересами и побудительными мотивами. В основном можно выделить три причины (одну основную и две менее значимые), по которым развивающиеся страны стремятся к получению иностранной помощи.

Главная причина — чисто экономическая. Страны Третьего мира часто принимают как данность, без должной критики тезис о том, что ГПР является решающим и основным компонентом процесса развития. Обычно эта идея выдвигается экономистами промышленно развитых стран и преподносится во всех университетских курсах теории развития. В качестве примера приводится успешное развитие Тайваня, Израиля и Южной Кореи, однако в тени остаются гораздо более многочисленные прецеденты неудачного использования иностранной помощи странами. Иностранная помощь дополняет скудные

национальные ресурсы, содействует структурной перестройке экономики и помогает развивающимся странам достичь стадии "рывка" для перехода к самоподдерживающемуся экономическому росту. Таким образом, рационализм принятия помощи основывается на согласии с утверждениями донора о ее необходимости для обеспечения экономического развития стран Третьего мира.

Именно этим объясняется тот факт, что, как правило, причины возникающих конфликтов — не различное понимание роли иностранной помощи, а объем и условия ее предоставления. Развивающиеся страны, естественно, предпочли бы получить больше ГПР в форме грантов или долгосрочных займов под низкий процент с минимальными условиями и ограничениями. Последнее означает отсутствие "привязки" иностранной помощи к экспорту страны-донора и большую свободу получателей при определении приоритетов в использовании средств.

Две другие причины, менее значимые, однако все же важные для стран Третьего мира, скорее политического и морального плана.

Довольно часто иностранная помощь рассматривается обеими сторонами в качестве политической поддержки существующему режиму для борьбы с оппозицией и удержания власти. В таких случаях помощь развитию осуществляется не только в форме передачи финансовых ресурсов, но и в виде военной помощи и содействия обеспечению внутренней безопасности. Наиболее печальным примером подобного рода помощи является Южный Вьетнам в 1960-е гг., Иран — в 1970-е гг. и Центральная Америка — в 1980-е гг. Справедливости ради надо отметить, что наличие политической мотивации характерно и для многих других стран Третьего мира. Однако проблема заключается в том, что коль скоро иностранная помощь принимается, правительства в значительной степени утрачивают возможность противодействия навязанным политическим или экономическим условиям, а также практически не в состоянии препятствовать вмешательству стран-доноров в свои внутренние дела.

Наконец, перейдем к мотивациям морального плана. То ли из гуманитарных соображений об ответственности богатых за благосостояние бедных, то ли в силу моральных убеждений, что богатые страны должны выплатить бедным странам компенсацию за их эксплуатацию в прошлом, сторонники иностранной помощи в обеих группах стран считают долгом Первого мира поддерживать экономическое и социальное развитие Третьего мира. Отсюда возникает положение о необходимости предоставления развивающимся странам большей автономии в вопросах распределения и использования ГПР. Наиболее ярким примером подобного подхода к проблеме иностранной помощи является Глобальный саммит в Рио-де-Жанейро (1992 г.). На этом форуме развивающиеся страны выступили за значительное увеличение объема помощи для осуществления программ развития с целью сохранения окружающей среды, отмечая, что раз промышленно развитые страны — основные загрязнители, они не имеют оснований указывать развивающимся странам на необходимость замедления темпов роста для спасения планеты.

## Эффективность помощи

Проблема определения характера воздействия помощи на экономику развивающихся стран так же, как и роль частных иностранных инвестиций, весьма дискуссионна<sup>15</sup>. Сторонники традиционной экономической школы утверждают, что иностранная помощь действительно способствовала росту и структурной перестройке экономики многих развивающихся стран<sup>16</sup>. Критики же отмечают, что помощь не только не способствовала ускорению темпов роста, но, возможно, сдерживала его, скорее замещая (а не дополняя) национальные сбережения и инвестиции и усугубляя дефицит платежного баланса разви-

вающихся стран в результате увеличения их обязательств по выплате долга и "привязки" к экспорту стран-доноров.

Критикует помощь и за то, что она сосредоточивается в современном секторе и стимулирует его развитие, увеличивает разрыв в жизненном уровне бедных и богатых слоев населения стран Третьего мира. Некоторые критики левого направления даже считают иностранную помощь инструментом "антиразвития": она сдерживала развитие в результате уменьшения внутренних сбережений и усугубления инвестиционного неравенства<sup>17</sup>. Вместо того чтобы "расширять" "узкие места" и восполнять недостающие элементы, ГПР и частные иностранные инвестиции не только углубляли дефицит сбережений и валюты, но даже способствовали возникновению новых противоречий (например, город — деревня или современный — традиционный секторы). Критики консервативного толка считали причиной провалов иностранной помощи присвоение ее большей части коррумпированной бюрократической прослойкой общества; ее получение подавляло местную деловую инициативу и часто порождало обманчивое ощущение благополучия<sup>18</sup>.

Наряду с этим в странах-донорах начало проявляться более критическое отношение к иностранной помощи. В 1970—1980-е гг. национальные проблемы, такие, как инфляция, безработица, дефициты государственного бюджета и платежного баланса, получали приоритет над международной политикой. Выражение "усталость от помощи" часто использовалось для характеристики отношения промышленно развитых стран к этому явлению. Налогоплательщиков больше заботили внутренние экономические проблемы, особенно по мере осознания того факта, что их средства, предназначавшиеся для оказания помощи, часто приносили доходы лишь малочисленной элите развивающихся стран, представители которой во многих случаях были гораздо богаче доноров.

## **Заключение: на пути к выработке новой концепции помощи**

Разочарованность многих стран Третьего мира, с одной стороны, и ощущение "усталости от помощи" у некоторых традиционных доноров из числа промышленно развитых стран, с другой, не дают оснований надеяться, что сложившиеся тенденции будут сохранены. Однако можно ожидать, что предоставление помощи в будущем будет очевидно желательным. Неудовлетворенность обоих участников процесса создает возможность формирования новых взаимоотношений, характеризующихся большей степенью совпадения интересов и мотиваций. Позитивным шагом в этом направлении может стать, несмотря на меньший объем иностранной помощи промышленно развитых стран, ее большая увязка с реальными потребностями стран-получателей и предоставление последним большей свободы в использовании полученных средств. Все большая доля ГПР в настоящее время поступает через многосторонние агентства, такие, как Всемирный банк, чьи политические амбиции значительно менее выражены по сравнению с индивидуальными донорами, что очевидно также является позитивным изменением. Движение в этом направлении позволит преодолеть критику в отношении "привязки" иностранной помощи к политическим условиям, широко распространенную в прошлом.

В 90-е гг. помощь будет скорее всего предоставляться на осуществление рыночных реформ, создание институциональной структуры и более эффективную систему управления в качестве предварительного условия структурной перестройки национальной экономики. Она будет также ориентирована на уменьшение бедности, содействие экономическому росту и отвечать возрастающим требованиям экологической безопасности.

Однако страны Третьего мира, и особенно наименее развитые страны Африки и Азии, озабочены и опасаются, повлияет ли на объем получаемой ими помощи переход бывшего СССР и стран Восточной Европы от социализма к капитализму, поскольку огромные потребности этих стран в капитале могут привести к масштабному отвлечению потоков двусторонней и многосторонней помощи (а также инвестиций) из развивающихся стран, что станет еще одним препятствием на пути возрождения их экономики (более подробно эта проблема рассматривается в гл. 18).

Мы уже знаем, что в силу ряда причин, указанных ранее, больший объем помощи предпочтительнее меньшего. Но с точки зрения развивающихся стран — получателей помощи независимо от источника ее предоставления и объема наибольшее позитивное воздействие на процесс развития оказывают следующие условия: а) увеличение доли грантов и льготных займов в общем объеме; б) ослабление привязки помощи к экспорту стран-доноров; в) предоставление большей автономии в распределении полученных средств; г) уменьшение страной-донором тарифных и нетарифных ограничений в торговле со странами Третьего мира<sup>19</sup>. На самом деле многие эксперты считают, что создание условий для выгодной торговли с промышленно развитыми странами будет иметь гораздо более важное значение для экономического развития стран Третьего мира, чем наращивание объемов помощи. Хотя предположение о возможности принятия промышленно развитыми странами ориентированной на развитие торговой политики, на первый взгляд противоречащей их собственным экономическим интересам, покажется абсурдным, более подробное изучение проблемы может привести к выводу о наличии некоего рационального зерна в этой идее.

Реалии глобальной взаимозависимости могут подтолкнуть политическое руководство промышленно развитых стран (а возможно, и население) к осознанию того факта, что их долгосрочным экономическим и политическим интересам отвечает процесс устойчивого развития стран Третьего мира. Уничтожение бедности, уменьшение неравенства, обеспечение экологически устойчивого развития и повышение жизненного уровня огромного числа жителей развивающихся стран может оказаться в сфере приоритетных интересов промышленно развитых стран. И этот поворот в сознании будет объясняться не соображениями гуманности (хотя мы и надеемся на существование таковых), а осознанием того, что в перспективе два варианта развития (одно для очень богатых и другое для очень бедных) невозможны без возникновения глобальных и региональных конфликтов. Осознание промышленно развитыми странами подобного собственного интереса может оказаться единственной надеждой на формирование "нового международного экономического порядка", при котором иностранная помощь и частные инвестиции станут реальным и устойчивым вкладом в развитие стран Третьего мира.



## Страновое исследование

### Экономика Уганды

#### *Географические, социальные и экономические характеристики*

Столица — Кампала

Площадь — 235885 кв. км

Население — 17,5 млн. человек (1992 г.)

ВНП на душу населения — 220 долл. (1990 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 3,2%  
(1980—1990 гг.)

Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения  
— 0,8% (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП —  
66% (1990 г.)

Уровень младенческой смертности (на 1 000 живоро-  
жденных) — 96 (1990 г.)

Ежедневное потребление калорий на душу населения  
— 2013 (1988 г.)

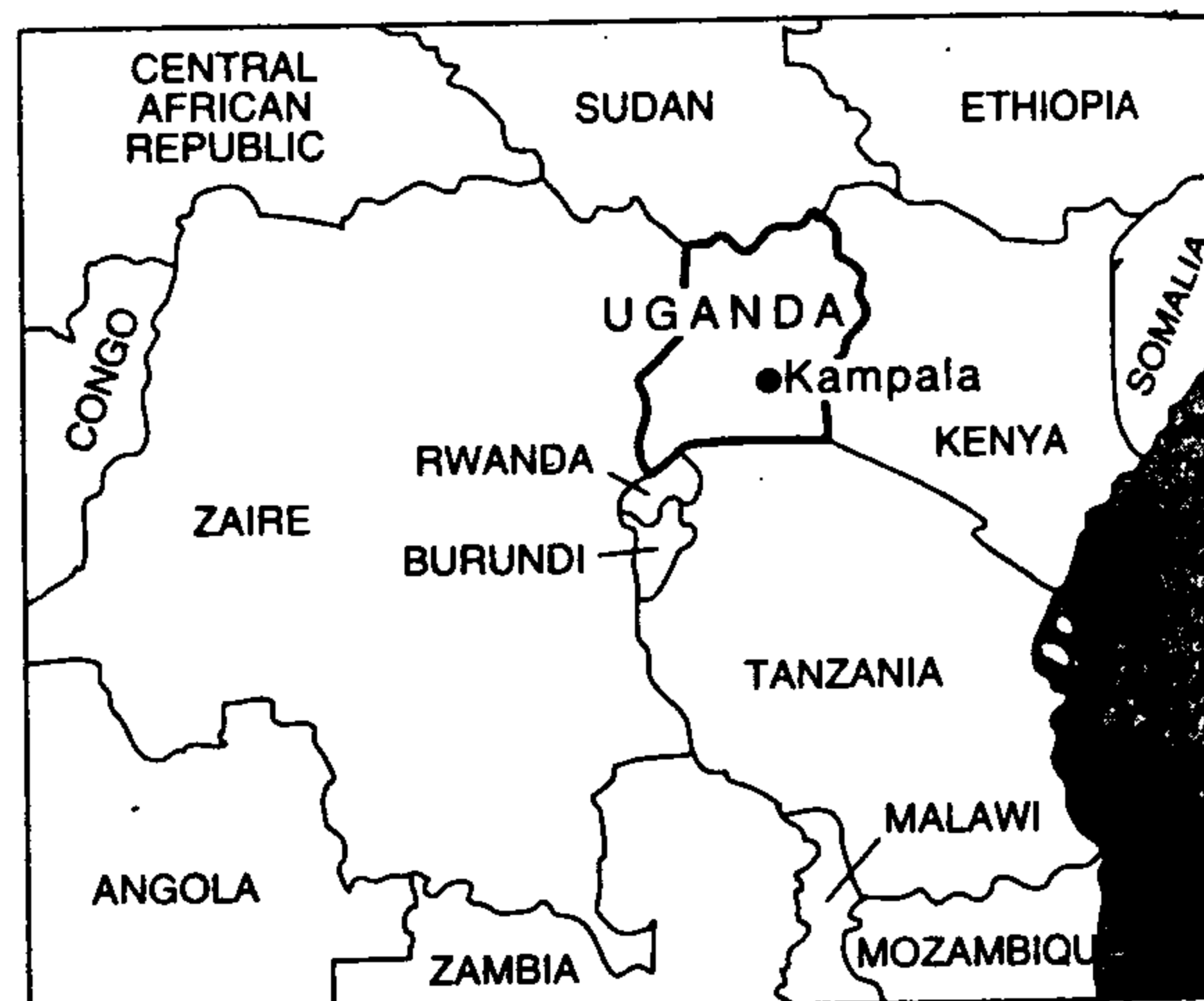
Уровень охвата начальным образованием — 5,2%  
(1990 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) —  
42,7% (1985 г.)

Индекс развития человека — 0,19 (низкий) (1990 г.)

Уганда расположена на экваторе в центральной части Африки. На севере она граничит с Суданом, на юге — с Танзанией и Руандой, на западе — с Заиром, а на востоке — с Кенией. Население сосредоточено преимущественно в сельской местности, причем наиболее густо заселены южные районы страны. Большая часть жителей относится к трем этническим группам: банту, нилотик и нилонамитик. Крупнейшая этническая группа — банту, включающая в себя баганду численностью более 1 млн. человек, занимающих наиболее плодородные земли.

До 1972 г. крупнейшую этническую группу не местного происхождения составляли представители азиатской расы. Однако в 1972 г. правительство Иди Амина изгнало из страны 50 000 лиц азиатского происхождения, занятых в торговле, промышленном производстве



и в сфере обслуживания. После свержения режима Амина азиатские экспатрианты постепенно возвращаются в страну. В настоящее время в Уганде проживает немногочисленная группа азиатов и около 3 000 арабов различного происхождения.

Уганда располагает огромным экономическим потенциалом. Богато наделенная природными ресурсами (плодородные земли, достаточное количество атмосферных осадков, запасы минерального сырья), страна, казалось бы, должна была быстро развиваться и достичь высоких темпов экономического роста после получения независимости в 1962 г. Однако постоянно сохраняющаяся политическая нестабильность и хаотическое управление приводят к тому, что экономика уже длительное время находится в состоянии упадка. Ныне Уганда — одна из наиболее бедных и наименее развитых стран в мире.

После свержения режима Амина в 1981 г. страна приступила к осуществлению программы оздоровления экономики, получив при этом значительную внешнюю помощь. Однако, начиная с середины 1984 г., крайне экспансионистская денежно-кредитная и налоговая политика, а также всплеск внутренних беспорядков вновь привели к ухудшению экономической ситуации.

С приходом к власти в начале 1986 г. правительство президента Мусевени предпринимало важные шаги к возрождению национальной экономики. Обнадёживает тот факт, что удалось частично восстановить инфраструктуру (особенно транспортную систему и средства коммуникации), которая была повреждена или полностью разрушена. Осознавая необходимость поддержки извне, Уганда в 1987 г. провела переговоры с МВФ и Всемирным банком о разработке для нее рекомендаций по улучшению внутренней экономической обстановки. Впоследствии большая часть этих рекомендаций была воплощена в программе реформирования национальной экономики. Рекомендации МВФ являются основой для разработки программы экономического оздоровления Уганды, имеющей своей целью стабилизацию цен и сбалансирование платежного баланса, улучшение использования производственных мощностей, дальнейшее восстановление инфраструктуры, разработку ценовой политики, стимулирующей предпринимательскую деятельность, а также лучшие мобилизацию и распределение ресурсов в государственном секторе. Правительство сотрудничает также с западными странами, предлагающими помощь для осуществления реструктуризации внешнего долга, с тем чтобы в последующем Уганда имела возможность обращения за новой иностранной помощью.

Практически весь объем валютных поступлений обеспечивается экспортом сельскохозяйственной продукции. При этом ведущей экспортной культурой является кофе, на который приходится более 90% объема экспорта. Кроме того, важное место в национальном экспорте принадлежит хлопку, чаю и табаку. Промышленное производство представлено переработкой сельскохозяйственной продукции или производ-

ством товаров, необходимых для сельскохозяйственной деятельности, таких, как мотыги, тяпки и удобрения. Имеются производственные мощности по выпуску строительных материалов и конструкций, в частности цемента, металлоконструкций, кровельных покрытий и красок.

Дорожная сеть Уганды составляет около 32 тыс. км, при этом лишь 6 400 км дорог имеют твердое покрытие. Большинство дорог начинается от Кампалы — столицы и крупнейшего города страны. Железнодорожная линия протяженностью 1 280 км, связывающая Кампалу с Момбасой (Кения), имеет важное значение, поскольку обслуживает не только потребности страны, но и транспортировку грузов из соседних государств: Руанды, Бурунди, Заира и Судана. Международный аэропорт расположен в Энтеббе на берегу озера Виктория в 32 км южнее Кампалы. Когда-то это был небольшой аэропорт, однако с вводом в строй нового терминала, построенного при содействии Югославии, он превратился в важный воздушный порт для транспортировки высокоценных импортных и экспортных грузов Уганды, а также других стран региона.

В течение многих лет в Уганде царили политический хаос и экономический спад, реальный доход на душу населения сокращался. Повсеместно распространены недоедание и бедность, а главной проблемой в области здравоохранения является борьба со СПИДом, поглощающая как финансовые, так и трудовые ресурсы. Для того чтобы переломить эти тенденции в 1990-х гг., необходимо рациональное сочетание мер по реформированию внутренней экономической и политической жизни страны. Кроме того, Уганде потребуется значительная внешнеэкономическая помощь.

## **Термины и понятия**

Поглощающая способность  
"Усталость от помощи"  
Льготные условия  
Экономическая трансформация  
Иностранная помощь

Государственная помощь развитию  
Частные иностранные инвестиции  
Производственные ресурсы  
Помощь по линии общественных организаций  
Нехватка (дефицит) сбережений

Прямые иностранные инвестиции  
 Нехватка валютных ресурсов  
 Глобальные фабрики  
 Транснациональные (многонациональные)  
 корпорации

Техническая помощь  
 "Связанная" помощь  
 Трансфертные цены  
 Модель двух ограничителей

## Вопросы для обсуждения

1. Считается, что возникновение гигантских транснациональных корпораций (ТНК) в последние три десятилетия изменило саму сущность международной экономической деятельности. Каким образом ТНК оказывают влияние на структуру и характер торговых взаимоотношений между промышленно развитыми и развивающимися странами?
2. Приведите доводы, свидетельствующие о положительном и отрицательном воздействии частных иностранных инвестиций на экономику развивающихся стран. Какие шаги могли бы предпринять развивающиеся страны для того, чтобы заставить частных зарубежных инвесторов принимать во внимание задачи национального развития принимающих стран, не уменьшая, однако, эффекта политики привлечения таких инвестиций?
3. Определите значение иностранной помощи для экономики стран Третьего мира по сравнению с другими источниками валютных поступлений. Приведите различные формы помощи развитию и объясните разницу между двусторонней и многосторонней помощью. Что, по-вашему, более предпочтительно и почему?
4. Что понимается под "связанной" помощью? За последнее десятилетие большинство стран перешло от предоставления грантов к кредитованию, причем, как правило, эти кредиты носят "связанный" характер. Каковы основные недостатки "связанной" помощи, особенно если эта помощь в виде процентных займов?
5. На каких условиях, по вашему мнению, развивающиеся страны должны стремиться получать иностранную помощь в будущем? Если не будет возможности получения помощи на указанных условиях, следует ли странам Третьего мира принимать все, что им будет предложено? Обоснуйте свой ответ.
6. Как повлияют на процесс предоставления помощи странам Третьего мира окончание холодной войны, "закат" коммунизма и переходные процессы в экономике стран Восточной Европы и бывшего СССР? Объясните.

## Примечания

1. United Nations Development Program, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), p. 50.
2. Содержательный анализ проблем, связанных с инвестиционной деятельностью ТНК в странах Третьего мира, приводится в следующих изданиях: United Nations Center on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in World Development: Third Survey* (New York: United Nations, 1983), chap. 2; См. также Pradip K. Ghosh (ed.), *Multinational Corporations and Third World Development* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1984).

3. Блестящий обзор различных точек зрения по проблемам, связанным с различными аспектами деятельности ТНК, приводится в следующих изданиях: Thomas Biersteker, *Distortion or Development: Contending Perspectives on the Multinational Corporation* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1978), chaps. 1—3; Theodore H. Moran, "Multinational corporations and the developing countries: An analytical overview," in Theodore H. Moran (ed.), *Multinational Corporations* (Lexington, Mass.: Heath, 1985), pp. 3—24; and Mark Casson and Robert D. Pearce, "Multinational enterprises in LDCs," in Norman Gemmill (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), pp. 90—132.
4. Paul P. Streeten, "The multinational enterprise and the theory of development policy", *World Development* 1 (October 1973).
5. Основано на Biersteker, *Distortion or Development*, chap.3.
6. Вопрос о том, следует ли выплачивать компенсацию (и если да, то в каких размерах) за национализируемые иностранные предприятия или конфискуемую собственность частных национальных владельцев (например, непроизводительно используемые крупные частные земельные владения), как правило, носит политическую окраску. Обычно выплата компенсации зависит от следующих факторов: а) характера приобретения собственности или предприятия; б) первоначальной стоимости и восстановительной стоимости конфискованных активов; в) характера деятельности и взаимоотношений предприятия с государственными органами и местным населением в предшествовавший компенсации период; г) финансовых льгот и дохода, получаемых владельцем до конфискации. Вопрос о выплате компенсации должен основываться на четкой оценке всех указанных факторов, причем п. п. а) и в) служат политическим критерием, а п.п. б) и г) позволяют обосновывать это решение с экономической точки зрения. Экономическое обоснование необходимости конфискации и национализации иностранной собственности в странах Третьего мира в более ранний период: Martin Bronfenbrenner, "The appeal of confiscation in economic development", *Economic Development and Cultural Change* (April 1955), pp. 201—208.
7. Интересная дискуссия, касающаяся способности развивающихся стран отстаивать свои позиции в переговорах с ТНК, приводится в статье: Stephen C. Smith, "Multinational corporations in Third World: Bargaining power and development," *Towson State Journal of International Affairs* 19 (Fall 1984).
8. Jagdish N. Bhagwati, "Amount and sharing of aid," in *Assisting Countries: Problems of Debt, Burden-sharing, Jobs, and Trade* (New York: Praeger, 1972), pp. 72—73.
9. Там же, с. 73.
10. Даже эти показатели могут быть обманчивыми и преувеличивать объем действительно льготной помощи в общем потоке ГПР. Резкая критика официальной статистики ГПР и свидетельства того, что она может быть неточной и даже ложной, приводятся в книге: Gunnar Myrdal, *The Challenge of World Poverty* (New York: Pantheon, 1970), p.10.
11. UNDP, *Human Development Report*, 1992, pp. 44—45.
12. Hollis B. Chenery and Alan M. Strout, "Foreign assistance and economic development," *American Economic Review* (September 1966): pp. 680—733.
13. William S. Gaud, "Foreign aid: What it is, how it works, why we provide it", *Department of State Bulletin* 59 (1968). Важно отметить, что экономические интересы донора при предоставлении иностранной помощи часто ассоциируются с деятельностью ТНК в принимающих странах. В качестве интересного примера, с одной стороны, отражающего переговорный процесс между ТНК и развивающимися странами об условиях приема капитала, а с другой стороны, показывающего связь между иностранными инвестициями и иностранной помощью, можно привести процесс выбора партнера правительством Египта при создании совместного предприятия в середине 1980-х гг. Египет хотел создать совместное предприятие с одной из крупнейших транснациональных автомобильных корпораций для строительства предприятия по производству автомобилей. В течение многих лет итальянская ТНК "Фиат" осуществляла на своем предприятии в Египте сборку автомобилей и была единственным производителем автомобилей в стране. Египетское руководство получило предложения от фирм "Дженерал Моторс", "Ниссан", "Сааб", "Фиат", а также некоторых других. В центре обсуждения находились следующие вопросы: налоговые льготы, режим перевода прибылей, доля иностранного капитала и, что наиболее важно, доля запасных частей и компонентов, поставляе-

мых египетскими фирмами-производителями. Для египетского руководства последний вопрос был решающим, поскольку он отвечал задачам стимулирования развития национальной промышленности. В период, когда шло рассмотрение различных предложений, Агентство международного развития США (USAID) объявило о том, что оно разработало программу поддержки проекта, предложенного компанией "Дженерал Моторс", тем самым как бы субсидируя эту компанию. В итоге из трех равнозначных предложений правительство Египта, принимая во внимание субсидию Агентства международного развития США, выбрало для заключения контракта предложение "Дженерал Моторс". Принятие решения в пользу "Дженерал Моторс" определялось, несомненно, также тем фактом, что конгресс США в тот период задерживал принятие решения о предоставлении помощи Египту, являвшемуся вторым по объему после Израиля получателем американской военной и экономической помощи. Таким образом, иностранная помощь может использоваться, что часто и происходит в действительности, правительствами промышленно развитых стран как механизм продвижения зарубежных инвестиций своих ТНК. Я весьма признателен профессору Брюсу Брантону за столь удачную иллюстрацию.

14. Earl Grinstead, *Overseas Development* (November 1968), p.9. Холлис Б. Ченери, один из наиболее упорных апологетов позитивного влияния иностранной помощи на процесс развития, также был вынужден признать, что "в наиболее общем смысле главной целью иностранной помощи, равно как и многих других составных элементов иностранной политики, является создание политической и экономической обстановки в мире, при которой США будут иметь возможность наилучшим образом преследовать свои социальные цели". Цитируется по "Objectives and criteria of foreign assistance," in Gustav Ranis (ed.), *The U.S. and The Developing Economies* (New York: Norton, 1964), p. 88.
15. Прекрасный обзор опыта предоставления ГПР и ее воздействия на экономику стран-получателей приводится в следующих работах: Robert H. Cassen *et. al.*, *Does Aid Work?* (New York: Oxford University Press, 1986); Roger C. Riddell, "The contribution of foreign aid to development and the role of the private sector," *Development* 1992; 7—15; and Tony Killick, *The Developmental Effectiveness of Aid to Africa*, World Bank Working Paper No. 646 (Washington, D. C.: World Bank, 1991).
16. См., например, статью Hollis B. Chenery and Nicholas G. Carter "Foreign assistance and development performance," *American Economic Review* 63 (1973), pp. 459—468.
17. См., например, статью Keith Criffin and John Z. Enos, "Foreign assistance: Objectives and consequences," *Economic Development and Cultural Change* (April 1970), pp. 313—327.
18. См., например, работы Peter T. Bauer, "Foreign aid: What is at stake?" *Public Interest* (Summer 1982), and "Foreign aid: Rewarding impoverishment?" *Swiss Review of World Affairs* (October 1985).
19. Однако доноры нуждаются в больших гарантиях того, что средства, предоставляемые в качестве иностранной помощи, не будут растрчены бесхозяйственно, а также в доказательствах того, что средства поступают именно тем, кому они предназначались, в частности беднякам в сельских районах.

## Рекомендуемая литература

Проблемы частного иностранного инвестирования, роли и влияния ТНК на экономическое развитие стран Третьего мира рассматриваются в следующих изданиях: Sanjaya Lall, "Less developed countries and private foreign direct investment: A review article," *World Development* 2 (April/May 1974); Paul P. Streeten, "The multinational enterprise and the theory of development policy," *World Development* 1 (October 1973); United Nations Center on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in World Development: Third Survey* (New York: United Nations, 1983); и особенно Thomas Biersteker, *Distortion or Development: Contending Perspectives on the Multinational Corporation* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1978), and Mark Cassen and Robert D. Pearce, "Multinational enterprises in LDCs," in Norman Gemmill (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), pp 90—132.

Степень влиятельности и внутренний механизм ТНК, определяющих своими решениями жизни многих людей и часто пренебрегающих национальное и международное законодательство, раскрывает работа Richard J. Barnet and Ronald E. Muller, *Global Reach: The Power of Multinational Corporations* (New York: Simon & Schuster, 1975). Активным апологетом позитивного вклада ТНК в экономическое развитие является Raymond Vernon, *Storm over the Multinationals* (London: Macmillan, 1977). Проблема выгод и издержек от получения иностранной помощи раскрываются в работах следующих авторов: Gunnar Myrdal, *The Challenge of World Poverty* (New York: Pantheon, 1970), chaps. 10 и 11; Jaqdish N. Bhagwati and Richard S. Eckaus (eds.), *Foreign Aid*, (Harmondsworth, England: Penguin, 1970); George C. Abbot, "Two concepts of foreign aid," *World Development* 1 (September 1973); Brandt Commission, *North-South: A Program for Survival* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 1980); Anne O. Krueger, "Aid in development process," *World Bank Research Observer* 1 (January 1986): 57—78; Roger C. Riddell, *Foreign Aid Reconsidered* (Baltimore, Md. Johns Hopkins University Press, 1987); Robert H. Cassen et al., *Does Aid Work?* (New York: Oxford University Press, 1986); and Roger C. Riddell, "The contribution of foreign aid to development and the role of private sector," *Development* 1(1992): 7—15.

Острая критика иностранной помощи и ее влияния на развитие стран Третьего мира с позиций неоклассической теории содержится в работах: Peter T. Bauer, "Foreign aid: What is at stake?" *Public Interest* (Summer 1982); "Foreign aid: Rewarding impoverishment?" *Swiss Review of World Affairs* (October 1985), а также Peter T. Bauer and B. Jamey, "The political economy of foreign aid," *Lloyds Bank Review* (October 1981).

И наконец, подробный анализ роли Всемирного банка и других организаций — ведущих доноров в содействии рыночным реформам, являющимся условием предоставления иностранной помощи в 1980-е годы, приводится в работе: Paul Mosley, Jane Harrington and John Toye, *Aid and Power: The World Bank and Policy-based Lending* (London: Routledge, 1991).

## III. Сравнительное страновое исследование

### Таиланд и Филиппины

#### Торговая стратегия

Подготовлено Стивеном С. Смитом

Когда обсуждаются вопросы торговой стратегии, обычно в качестве примера приводятся новые индустриальные страны Восточной Азии, Бразилия и Чили. Мы же обратимся к опыту двух стран Юго-Восточной Азии.

Таиланд и Филиппины довольно хорошо подходят для нашего исследования: обе страны относятся к группе с уровнем дохода на душу населения ниже среднего, имеют население около 60 млн. человек каждая и являются членами АСЕАН — Ассоциации государств Юго-Восточной Азии. А если быть более точными: население Филиппин составляет 62 млн. человек, а ВВП на душу населения — 730 долл. В Таиланде проживает 56 млн. человек, однако доход на душу населения почти вдвое выше — 1420 долл. Таиландская экономика развивалась в последнюю четверть XX в. гораздо быстрее, чем прежде, и годовые темпы роста ВВП на душу населения составили 4,4%, что позволило стране обогнать Филиппины, где в тот же период годовые темпы роста ВВП на душу населения составляли лишь 1,3%.

Принято считать, что успехи Тайваня и Южной Кореи в области экспорта были достигнуты благодаря активной торговой и промышленной политике, а не политике свободного частного предпринимательства. Но возможно ли повторить подобный успех или это уникальный опыт? Таиланд и Филиппины дают нам интересный материал для анализа. Обе страны расположены в одном регионе и во многом имеют сходные внешние условия. Однако к концу 1980-х гг. внешний долг Таиланда составлял лишь 13 млрд. долл., а Филиппин — 23 млрд. долл.; Таиланд использовал заимствованные средства для производственного инвестирования, в то время как Филиппины боль-

шую часть полученных денег растратили впустую. Лучшие показатели Таиланда отчасти объясняются относительно более эффективной и менее коррумпированной экономической политикой и наличием политической воли к достижению поставленных целей.

### Таиланд

В настоящее время в Таиланде все признаки свидетельствуют о перерастании бума производства промышленных экспортных товаров в стадию промышленного рывка, подобного тому, который в 1970-е гг. совершили Тайвань и Южная Корея. Таиланд проводит менее активную промышленную политику, чем Тайвань и Южная Корея, однако создаваемый им имидж совершенно свободного рынка весьма обманчив. Несмотря на существование нелегальной фондовой биржи и широкое распространение коррупции, осуществляемая в Таиланде промышленная и торговая политика оказывает значительное стимулирующее воздействие на промышленное развитие страны.

Индустриализация в Таиланде началась в 1960-е годы в рамках первого и второго пятилетнего планов (1961—1971 гг.), основанных на стратегии жесткого протекционизма и импортзамещения. Среднегодовые темпы роста добавленной стоимости в промышленности в 1960-е гг. достигли 11%, в то время как доля первичной промышленной переработки сократилась с 60 до 40%. В этот период было создано производство потребительских товаров, нефтепродуктов, а также налажен выпуск некоторых средств производства. Третий план (1972—1976 гг.) открыл этап активного развития экспортного производства. В результате на протяжении 70-х гг. темпы роста промышленного производства сохранялись на уровне 10% годовых. Важное значение приобрело производство одежды, электрического и транспортного оборудования, текстиля и химической продукции. Для первой

половины 1980-х гг. были характерны очень неровные темпы экономического развития. Однако с 1986 г. взрывной характер роста экспорта и инвестиций возродил надежды конца 70-х гг. на превращение Таиланда в “пятого восточно-азиатского тигра”. В конце 80-х гг. в Таиланде отмечались самые высокие в мире темпы роста ВВП. Так, в 1988, 1989 и 1990 гг. годовые темпы роста превышали 11%. Политические волнения 1991—1992 гг. несколько снизили темпы роста (до 7% в год). В середине 1990-х гг. они ожидалась на уровне около 8% в год.

Причина подобных успехов — в осуществлении стратегии роста посредством развития экспорта промышленных товаров. В 1965 г. лишь 4% таиландского экспорта составляли промышленные товары, а к 1990 г. эта цифра возросла до 64%, причем имела место значительная диверсификация промышленного экспорта. Начиная с 1986 г. годовые темпы роста экспорта товаров составляют 25%.

В усилении сравнительных преимуществ определяющий фактор — уровень технологии. Проблема эта весьма сложная. Несомненно, что когда первых четыре азиатских тигра укрепляли свои сравнительные преимущества путем повышения доли добавленной стоимости в общей стоимости промышленной продукции, они как бы тянули за собой остальные страны региона. Таиланд и Филиппины, кроме того, ощущали давление со стороны стоящих на более низкой ступени новых производителей экспортной промышленной продукции, таких, как Китай и Индонезия. Однако эти благоприятные внешние условия сами по себе не гарантируют устойчивого быстрого роста. Оценивая всесторонний опыт Южной Кореи, Тайваня и Сингапура, можно предположить, что важную роль в успехе преобразований сыграла все более избирательная с течением времени интервенционистская промышленная политика государства.

В разработке и реализации торговой и промышленной политики Таиланда принимают участие многие подразделения и организации, включая Совет по инвестициям (Board of Investment), Министерство финансов, Мини-

стерство промышленности и Министерство торговли, Департамент налоговой политики (Fiscal Policy Office), Центральный банк (Bank of Thailand) и Таможенный департамент (Department of Customs). В частности, в их компетенции входит разработка политики в следующих областях:

- 1. Использование местных компонентов в промышленном производстве.** Жесткое требование применения местных компонентов в числе прочих отраслей распространяется на производство автомобилей и мотоциклов. С середины 1989 г. действует требование об установке двигателей местного производства на всех собираемых в стране автомобилях и мотоциклах. Прежде действовавшая инструкция определяла минимальную долю местного компонента в размере 45% для автомобилей и 70% для мотоциклов.
- 2. Развитие экспортного производства.** В целях развития экспортноориентированного производства Совет по инвестициям Таиланда предлагает ряд льгот, в том числе освобождение от налогов на доходы корпораций на срок от трех до пяти лет, снижение или освобождение от налогов на предпринимательскую деятельность и от таможенных пошлин на импортируемое сырье и оборудование, а также дополнительные налоговые льготы на инвестиции, осуществляемые в так называемых зонах с льготным инвестиционным режимом. Все эти меры нацелены на развитие некоторых секторов производства, позволяющих в перспективе, с учетом опыта Южной Кореи, перейти к выпуску более сложных в технологическом плане и с более высокой долей добавленной стоимости промышленных товаров. Кроме того, Совет по инвестициям, Таможенный департамент и Департамент налоговой политики предлагают еще целый ряд налоговых уступок и системы освобождения от пошлин для экспортных товаров, а также специальные фонды кредитования экспорта.
- 3. Иностранные инвестиции.** Для привлечения иностранных инвестиций используются



очень благоприятный режим налогообложения и другие стимулы. Бурный рост тайландского экспорта в значительной степени обеспечивался массивным притоком прямых иностранных инвестиций из Японии и новых индустриальных стран Юго-Восточной Азии. Предполагается, что эти инвесторы и на территории Таиланда будут в ответ на предоставленные льготы проводить курс на усиление сравнительных преимуществ за счет применения более сложных технологий.

**4. Избирательный протекционизм.** В 1970-е годы произошло резкое повышение импортных тарифов на потребительские товары, полуфабрикаты и заготовки для легкой промышленности (в среднем они поднялись с 35 до 60%). Несмотря на снижение номинальных тарифов в 1986 и 1987 гг., после завершения становления этих отраслей их продукция по-прежнему находится под надежной тарифной защитой. Представляется, что целью последнего снижения тарифов является не либеризация как таковая, а скорее желание уменьшить стимулы для контрабандного ввоза этих товаров (на кривой Лаффера эти тарифы располагались где-то в районе максимума). В 1990 г. номинальные тарифы на телевизоры составляли 40%, а на другую электронную аппаратуру, включая видеомагнитофоны и стереоаппаратуру, остались на уровне 30%. Похоже, что средние эффективные ставки протекционистских тарифов на промышленные товары сохраняются на уровне свыше 60%. По оценкам Всемирного банка, Таиланд является страной с одним из наиболее высоких в Юго-Восточной Азии уровней протекционизма. Подобная тактика жесткой защиты тех товаров, которые Таиланд собирается экспортировать, применялась на ранних этапах развития Тайванем и Южной Кореей. Официальная версия Таиланда — страна стремится увеличить таможенные поступления, а не вводить протекционистские меры. Опыт последних лет развития Таиланда свидетельствует, что не всегда поли-

тика импортзамещения неэффективна, он скорее подтверждает тезис о том, что рациональный курс импортзамещения — первый этап на пути развития экспорта. Этот общеэкономический курс с переходом к следующему этапу сохраняется на уровне отдельных секторов.

- 5. Занижение курса национальной валюты.** Девальвация тайландского бата, осуществленная в 1981 и в 1984 гг., позволила привязать его к доллару США.
- 6. Запрещение на импорт и ограничения на около 40% объема импорта и экспорта.** Опубликованный в стране список ограничений на импорт включает 20 позиций (в 1985 г. этот список включал 43 позиции). Особого внимания заслуживает вопрос, существует ли в стране механизм осуществления контроля за импортом, подобный применяемому на Тайване, где компании, желающие импортировать какие-нибудь товары, должны привести доказательства того, что они не могут получить их от национальных производителей по аналогичной цене, с тем же стандартом качества и сроком поставки.
- 7. Культура экспорта.** Следуя примеру Южной Кореи, Таиланд предпринимает активные усилия по повышению культуры экспорта как на уровне производителей, так и на уровне правительственных учреждений. Комитет по развитию экспорта, влиятельный консультативный орган, включающий представителей частного и государственного секторов, возглавляется заместителем премьер-министра страны. Аналогичный ему Совместный консультативный комитет возглавляет премьер-министр. Так же как и в Южной Корее, в стране учреждены награды и призы за успехи в развитии экспорта.

Однако в отличие от Южной Кореи Таиланд всегда проявлял открытость в отношении ТНК, он гораздо меньше акцентировал внимание на развитии национальных фирм и регулировании деятельности ТНК. В гл. 15 настоящего учебника мы рассматривали проблемы, действие которых позволяет усомниться в

жизнеспособности подобной стратегии в долгосрочной перспективе. В ближайшие годы Таиланду придется внимательно следить за ее последствиями.

В настоящее время Таиланд, хотя и покончил с дефицитом платежного баланса, тем не менее не получает значительной прибыли от внешнеторговых операций. Вследствие растущего спроса на средства производства, являющегося спутником инвестиционного бума, объем импорта примерно соответствует объему экспорта. Аналогичная ситуация наблюдалась в 1970-е гг. в Южной Корее и на Тайване, которые достигли значительного положительного сальдо торгового баланса лишь после того, как было завершено создание национальной промышленности, производящей средства производства. На наш взгляд, нет оснований полагать, что развитие Таиланда пойдет иным путем: страна следует в целом той же стратегии, проводит похожую политику и находится в схожих внешних условиях, хотя и существуют некоторые отличия, в частности более мягкое отношение к ТНК.

Наиболее ярые последователи школы неоклассической контрреволюции заявили бы (они и сделали это), что Таиланду необходимо устранить препятствия на пути к свободно функционирующему рынку. Уже 20 лет назад они предложили бы стране сконцентрировать усилия на экспорте тех товаров, в производстве которых он имеет естественные сравнительные преимущества. Сегодня могли бы найтись оппоненты, которые утверждали бы, что в случае отсутствия промышленной политики темпы экономического роста и экспорта Таиланда были бы еще более высокими. Но если бы жители Таиланда высказали мнение о том, что успехи страны на данном этапе объясняются именно подобной промышленной политикой, то, наверное, было бы довольно сложно найти контраргументы. Сейчас экономическая политика Таиланда далека от совершенства, всеобщая погоня за привилегиями и льготами дорого обходится государству. Следует также сказать, что преданные и добросовестные государственные чиновники встречаются гораздо реже, чем в Южной Корее. И все же политика Таиланда напоминает

скорее успешное развитие Тайваня, Южной Кореи и Сингапура, чем неудачный опыт стран, пытающихся соблюдать строгий нейтралитет по отношению к рынку.

Менее воинственные представители неоклассического направления должны признать значимость избирательного государственного вмешательства в реализацию проектов, в которых решающим звеном является технический прогресс (производственный процесс, качество продукции и организация производства). Стремление "азиатских тигров" к проведению подобной стратегии заметно с самых ранних попыток освоения зарубежной технологии базовыми отраслями национальной экономики и до настоящего момента, когда упор делается на разработку собственными силами новых технологий в высокотехнологичных отраслях. Наиболее разумным объяснением этого феномена служит то, что промышленная политика восточно-азиатских стран формируется таким образом, чтобы компенсировать провалы рыночного механизма в области стимулирования технологического прогресса. Тезис о неспособности рыночного механизма к стимулированию первоначального технологического прогресса широко известен в экономической науке. Однако ранее существовала значительная недооценка важности и масштабов этого явления в развивающихся странах.

Анализ двух взаимодействующих факторов поможет нам понять, почему целенаправленная промышленная политика может решить задачу, непосильную для рыночного механизма. С одной стороны, рынок не в состоянии решить проблемы повышения квалификации работников и ускорения технологического прогресса. С другой стороны, компаниям становится труднее вводить в заблуждение государство относительно достоинств своей продукции, поскольку ее качество легко определяется самим фактом пересечения границы. Конкурентоспособность на внешних рынках становится необходимым условием получения поддержки у себя в стране.

Понятно, что рост не всегда тождествен развитию. Перед Таиландом стоят серьезные проблемы: загрязнение окружающей среды в городах, наиболее масштабная в Третьем мире эпидемия СПИДа; ужасающие условия суще-

ствования женщин бедного сословия, особенно девушек-подростков, которых часто продают в дома терпимости, что фактически означает для них рабство. Жесткое авторитарное правление ограничивало политические права и свободы граждан. Коррупция в Таиланде получила значительно большее развитие, чем в Южной Корее, а экономическая политика, похоже, чаще отражала стремление правительства к максимизации своих доходов и привилегий. В начале 1991 г. к власти пришла военная хунта под предводительством генерала Санторн Конгсомпонга. Однако кровавая расправа над мирной демонстрацией средних слоев населения в мае 1992 г. привела к необходимости проведения парламентских выборов, состоявшихся в сентябре того же года. Победу на выборах с небольшим перевесом голосов одержали демократически настроенные силы, несмотря на массовый подкуп избирателей хунтой и коррупцию в сельских районах. Так же, как и в азиатских новых индустриальных странах, повышение жизненного уровня сопровождалось ростом потребности в нематериальных факторах развития, таких, как свобода и демократия. Следуя примеру Европейского Союза и Североамериканского соглашения о зоне свободной торговли, новое руководство страны стремится создать условия для превращения АСЕАН в первую действительно функционирующую зону свободной торговли в Третьем мире.

В целом можно отметить, что в Таиланде активно осуществлялась экспорториентированная промышленная политика, которая в значительной степени компенсировала провалы рыночных механизмов в сфере технологического прогресса и повышения квалификации рабочей силы. Воздействие этой политики на решение проблем бедности, неравенства, распределения, улучшение положения женщин и состояния окружающей среды вряд ли можно считать более результативным по сравнению с другими странами региона. Однако поворот Таиланда в сторону демократии означает активизацию деятельности также и в вышеупомянутых областях.

## Филиппины

Если мы обратимся к историческому опыту стран Третьего мира, то осуществляемая новыми индустриальными странами промышленная и торговая политика может рассматриваться как наиболее оптимальный вариант развития. В качестве второго возможного варианта можно упомянуть политику невмешательства государства в экономику и поощрение свободной конкуренции. И, наконец, третий вариант развития — набор необдуманных, несовместимых мероприятий, осуществляемых коррумпированным руководством. В случае, когда страна не в состоянии следовать первому варианту развития вследствие недостаточной компетентности или отсутствия политической воли, возможно, она будет в более благоприятной ситуации, если изберет политику развития свободного предпринимательства при условии, что будет осуществляться контроль за сохранением окружающей среды и государство будет в состоянии, по меньшей мере, оказывать целевую помощь бедным слоям населения. Однако в большинстве случаев коррупция настолько укоренилась в развивающихся странах, что даже после прихода к власти демократически настроенных режимов оказывается практически невозможным переход от третьего ко второму варианту развития. И Филиппины доказывают правильность этого утверждения.

Народные выступления в 1986 г., приведшие к свержению диктатуры Маркоса и избранию президентом Филиппин Корасон Акино, не привели к существенным изменениям и не оправдали надежд. В стране сохраняются глубокое неравенство, коррупция, широко распространено недоедание, тормозится земельная реформа, идет разрушительный процесс уничтожения лесов и истощения природных ресурсов.

Филиппинам предстоит решать весьма широкий спектр проблем: от колониального наследия до проблем неравенства, характерных для латиноамериканских стран. Однако наиболее острыми являются проблемы, связанные с внешней задолженностью, накопленной в 1970-е гг. в период диктатуры Маркоса.

Для того чтобы понять характер проблем, связанных с внешним заимствованием средств (способ использования которых вряд ли внес какую-то лепту в обеспечение последующего возврата этих средств заимодавцам), необходимо представлять себе природу коррупции, генерировавшей этот внешний долг. Бывший президент Маркос издал декрет о строительстве атомной электростанции в провинции Бутуан. Контракт был передан американской компании "Вестингауз" коррумпированными и, возможно, даже подкупленными чиновниками. Огромное превышение затрат над проектными привело к тому, что стоимость сооружения в итоге составила 2,2 млрд. долл. Финансирование строительства осуществлялось за счет кредитных средств. Предприятие находится всего в 8 км от вулкана, а как известно, зона возможных поражений в случае землетрясения простирается на 40 км. Естественно, что при такой ситуации объект не мог быть пущен в действие.

Приведенный пример позволяет судить о том, кто выиграл, а кто проиграл в этом случае. Были потрачены средства на взятки, оплачены работы ТНК по сооружению объекта, а сейчас осуществляется возврат кредитов банкам-кредиторам. Оплачивают же эти счета филиппинские налогоплательщики. Правительство Корасон Акино в конце концов предъявило обвинение во взяточничестве компании "Вестингауз", и весной 1992 г. в результате сложного и противоречивого процесса иск был удовлетворен таким образом, что, как утверждают адвокаты, по крайней мере часть нанесенного стране ущерба будет возмещена. Компания "Вестингауз" выплатит филиппинскому правительству 100 млн. долл. наличными в виде кредитов и в течение последующих 15 лет предоставит Филиппинам в качестве компенсации новые кредиты на сумму 400 млн. долл. Эти средства необходимы Филиппинам для того, чтобы обеспечить более высокий уровень безопасности на объекте. При этом указанные работы могут выполняться только компанией "Вестингауз", которая в дальнейшем и будет осуществлять эксплуатацию объекта. Тем не менее, сомнения в надежности атомной электростанции остаются.

Необходимость осуществления крупных выплат по обслуживанию внешнего долга приводит к более интенсивной эксплуатации природных ресурсов и препятствует осуществлению диверсификации промышленного производства. Долговой кризис вынудил Филиппины расширить объем экспорта наиболее быстрым и простым способом — за счет экспорта товаров, производство которых зачастую осуществлялось с причинением ущерба окружающей среде и означало потери национальной экономики в долгосрочной перспективе, поскольку цены на сырье постоянно снижались.

Государственная политика была нацелена на развитие экспорта сырьевых товаров, в производстве которых Филиппины обладали очевидным сравнительным преимуществом (хотя за два последних десятилетия был достигнут большой прогресс в промышленном производстве). С целью получения валюты для обслуживания внешнего долга стимулировался экспорт изделий из дерева, рыбы, креветок, минералов и сельскохозяйственных культур, выращенных с использованием пестицидов.

Так, сельское хозяйство на острове Негрос, где находятся наиболее плодородные земли, с производства продуктов питания для внутреннего потребления было ориентировано на производство сахара, в результате чего произошла концентрация земель для ведения плантационного хозяйства. После того как цены на сахар упали ниже уровня издержек производства (с 22 центов за фунт в 1981 г. до 5 центов в 1986 г.), в районах с плодороднейшими землями детское недоедание приняло угрожающие масштабы. В этом случае по всем критериям развития (масштабы бедности, неравенства, уровень занятости и устойчивость процесса развития, а также темпы экономического роста) Филиппины потерпели поражение. Если в 1965—1980 гг. годовой рост ВВП составлял 5,9%, то в 1980-е гг. даже без учета темпов прироста населения (составлявших в этот период 2,5%) этот показатель был отрицательным (-0,5%). Поскольку выплаты в счет погашения внешнего долга поглощали огромную часть средств государственного бюджета, пришлось сократить долю расходов на социальные нужды, в частности на осуществление

наблюдения за беременными и прививок населению. Это привело к повышению уровня детской смертности: почти 150 тыс. филиппинских детей ежегодно умирают, не достигнув пятилетнего возраста.

Деградация окружающей среды приняла катастрофические масштабы вследствие стремительного увеличения объема экспорта природных ресурсов. На острове Палаван уничтожаются влажные тропические леса в результате хищнической деятельности компаний по заготовке леса; по мере сведения лесных массивов происходит истощение водных бассейнов на острове; под угрозой находится обеспечение питьевой водой населения и ирригация земель в долинах; ил покрывает коралловые рифы и наносит ущерб ресурсам моря. Производство креветок на экспорт на острове Негрос приводит к снижению уровня почвенных вод. В 1980-е гг. наполовину сократились запасы рыбы в результате применения динамита и цианида для рыбной ловли, засорения водоемов и уничтожения мангровых лесов. Как и в других странах мира, масштабы бедности усугубляют ситуацию: когда речь идет о выживании, нет возможности задумываться о долгосрочных последствиях предпринимаемых действий. Единственную надежду вселяет подъем на Филиппинах движения за сохранение окружающей среды, объединяющего в своих рядах самые разные слои общества — от юристов до бедных фермеров и рыбаков.

Страны, принимающие решение о расширении экспорта сырья, обычно полагаются на опыт малых стран-экспортеров, и исходят из уровня их экспортных цен. Это существенно упрощает экономический анализ, поскольку ситуация значительно усложняется, когда формирование цены осуществляется в условиях монополии или монополии либо при стратегическом взаимодействии продавцов и покупателей. Однако другие развивающиеся страны, зачастую следуя рекомендациям различных агентств развития, также расширяют экспорт кофе, какао, пальмового и других масел, сахарного тростника, каучука и различного минерального сырья. В случаях, когда происходит расширение экспорта, не согласо-

ванное с другими странами — экспортерами аналогичных товаров, вполне реально возможность ухудшения условий торговли для этой группы товаров.

## Заключение

Можно отметить, что ни Таиланд, ни Филиппины не могут похвастаться лишь позитивными результатами национального развития. Таиланду пришлось заплатить за экономический рост ухудшением окружающей среды. Хотя вопреки коррупции были достигнуты определенные успехи в экономике, в стране продолжает сохраняться ужасающее социальное неравенство. Опыт Филиппин во многом повторяет негативные моменты, присущие таиландскому пути развития, но в некоторых отношениях ситуация здесь более серьезная — несмотря на высокую цену, Филиппины не сумели добиться динамичного роста и развития.

Рассмотренные примеры иллюстрируют тезис о том, что для достижения долговременного устойчивого роста важно не просто наращивать товарный экспорт, а необходимо *стремиться к увеличению экспорта все более сложных промышленных товаров и услуг*. В этой ситуации государственная политика может либо вносить существенный позитивный вклад, что более характерно для Таиланда, либо усугублять существующую ситуацию, что чаще всего отмечалось на Филиппинах.

## Источники

Stephen C. Smith, *Industrial Policy in Developing Countries* (Washington, D. C.: Economic Policy Institute, 1991. Д-р Смит благодарит этот институт за финансовую поддержку); World Bank, *Trade and Industrial Policies in the Developing Countries of East Asia*, Report No.6952 (Washington, D. C.: World Bank, 1987), а также различные документы и страновые исследования; "Philippines settles bribery suit against Westinghouse", *Washington Post*, March 5, 1992; Robin Broad, *Unequal Alliance: The World Bank, the IMF, and the Philippines* (Berkeley: University of California Press, 1988); Robin Broad and John Cavanagh, "Marcos's ghost", *Amicus Journal* (Fall 1980); "Repaying debt kills a Filipino child per hour", *Philippine Daily Inquirer*, March 30, 1989; а также лекции эксперта с Филиппин Джона Каванаха

ЧАСТЬ

IV

**Возможности и перспективы**



## ГЛАВА

# 16



## Планирование, рынки и роль государства

*Если бы можно было знать, где мы находимся и куда мы движемся, можно было бы лучше представить, что и как это делать.*

Авраам Линкольн

*Роль государства в экономической жизни развивающихся стран нуждается в переоценке... не по строгим идеологическим канонам, а исходя из прагматических соображений о возможных альтернативах.*

Манмохан Сингх, Генеральный секретарь Комиссии Юга, 1989

*Проблемы государство или рынок не существует: каждому из них принадлежит значительная и незаменимая роль.*

Всемирный банк. Доклад о мировом развитии, 1991

### Мифы планирования

В первые десятилетия после Второй мировой войны стремление к экономическому развитию выразилось почти в повсеместном принятии планов развития в качестве наиболее надежного и прямого пути к экономическому прогрессу. До недавнего времени мало кто в Третьем мире подвергал сомнению целесообразность или желательность разработки и осуществления национальных планов развития. Планирование стало жизненным уделом государственных министерств, и каждые пять или иное число лет торжественно объявлялось о появлении нового плана развития.

Но почему до недавнего времени существовала такая мифологическая аура вокруг планирования развития и такая всеобщая вера в его полезность? Главным образом потому, что централизованное планирование, как считалось, способно предложить необходимый и возможно единственный институциональный и организационный механизм для преодоления основных препятствий развитию и поддержания высоких темпов экономического роста. В ряде случаев централизованное экономическое планирование стало даже рассматриваться как своего рода чудотворное средство, которое позволит странам Третьего мира быстро преодолеть барьер, отделяющий их столь низкий стандарт жизни от

процветания их бывших правителей. Но чтобы догнать, внушалось бедным странам, необходимы комплексные национальные планы. Итоги планов, увы, не соответствовали выданным авансам, аура, окружавшая планирование, рассеялась и наступило всеобщее разочарование.

В этой главе мы вскроем роль и недостатки планирования в странах Третьего мира, рассмотрим проблемы их трансформации в конкурентные рыночные экономики и поставим основополагающие вопросы: в чем заключается роль государства и как можно наилучшим образом увязать экономическую деятельность государства с деятельностью частного сектора? Сначала остановимся на природе планирования развития и общих проблемах планирования. Рассмотрев основные доводы за и против планирования, а также различные модели планирования и оценки проектов, проанализируем требования к трансформации в рыночные экономики и обратимся к аргументам в поддержку и против участия государства в экономике современных развивающихся стран. Скрупулезный анализ макроэкономической политики государства и, в частности, финансовой и налоговой политики в целях стабилизации и адаптации будет сделан в гл. 17.

## Природа планирования развития

### Основные концепции

**Экономическое планирование** можно представить как сознательные усилия государства, направленные на координацию экономических решений долгосрочного характера, их прямое и косвенное воздействие, а в ряде случаев и контроль над состоянием и ростом основных экономических переменных (доход, потребление, занятость, инвестиции, сбережения, экспорт, импорт и т.п.) в целях решения поставленных задач в сфере развития<sup>1</sup>. **Экономический план** — это определенный набор экономических задач в количественном выражении, которые должны быть выполнены в какой-то установленный период времени. **Комплексный план** устанавливает задания для всех основных сфер национальной экономики. **Отраслевой план** относится только к части национальной экономики — промышленности, сельскому хозяйству, государственному или внешнему сектору и т.п. Наконец, сам **процесс планирования** может быть представлен как особый вид деятельности, в ходе которой правительство сначала намечает социальные цели, затем определяет конкретные задания и создает некую структуру для реализации, координации и контроля за выполнением плана развития.

В 1951 г. в одной из первых публикаций по развивающимся странам Департамент экономических проблем ООН выделил четыре типа планирования, которые в той или иной мере использовались большинством развивающихся стран:

Во-первых, ... оно (планирование) относится только к программам государственных расходов, рассчитанным на период от одного, скажем, до десяти лет. Во-вторых, оно иногда включает определение производственных заданий как для частных, так и государственных предприятий, в том числе по занятости, затратам капитала и других дефицитных ресурсов или выпуску продукции. В-третьих, это слово используется как обозначение документа, определяющего задания для всей экономики с целью распределения дефицитных ресурсов между различными ее отраслями. И, в-четвертых, данное слово служит для обозначения средств, которые использует государство, чтобы понудить частный сектор выполнять заранее поставленные задачи<sup>2</sup>.



Сторонники использования в развивающихся странах экономического планирования утверждают, что неконтролируемая рыночная экономика может и часто ведет в этих странах к дуализму, неустойчивым ценам, нестабильному рынку и низкому уровню занятости. В частности, по их мнению, рыночная экономика не подходит для решения основной задачи бедных стран: мобилизации ограниченных ресурсов, которая позволила бы осуществить необходимые структурные изменения, способные стимулировать устойчивый, сбалансированный рост всей экономики. Поэтому чуть ли не во всех странах Третьего мира планирование должно использоваться в качестве основного рычага управления и ускорения экономического роста.

## Планирование в смешанных развивающихся экономиках

Большинство планов развития формулировалось и осуществлялось в рамках смешанных экономик Третьего мира. Для этих экономик характерны общественные институты, при которых часть производственных ресурсов находится в частном владении, а часть контролируется государством. Соотношение государственной и частной собственности от страны к стране существенно варьируется, и ни частный, ни государственный сектор не могут рассматриваться вне связи друг с другом. Однако в отличие от рыночных экономик, где обычно существует лишь сравнительно небольшая государственная собственность, смешанные экономики развивающихся стран характеризуются значительной государственной собственностью и контролем. Типичный частный сектор представлен четырьмя различными формами индивидуальной собственности:

традиционным потребительским сектором, состоящим из небольших частных крестьянских хозяйств и ремесленных мастерских, реализующих часть своей продукции на местных рынках;

небольшими индивидуальными или семейными фирмами в торговле и сфере услуг формального и неформального городского секторов;

средними по размерам сельскохозяйственными, промышленными, торговыми и транспортными предприятиями, принадлежащими местным бизнесменам и управляемыми ими;

крупными совместными или принадлежащими иностранному капиталу промышленными предприятиями, добывающими компаниями и плантациями, ориентированными главным образом на внешние рынки, но иногда реализующими существенную часть продукции и на внутреннем рынке (капитал для таких предприятий обычно поступает из-за границы, туда же переводится и весомая доля прибылей).

В подобной институциональной и имущественной структурах можно выделить два основных компонента планирования развития в смешанных экономиках.

1. Целенаправленное использование правительством местных сбережений и финансовых поступлений из-за рубежа для осуществления государственных инвестиционных проектов, а также мобилизация для направления дефицитных ресурсов в сферы, которые предположительно могут в наибольшей степени способствовать выполнению долгосрочных экономических задач (например, железные дороги, школы, гидроэнергетические сооружения и другие объекты **экономической инфраструктуры**, а также развитие импортзамещающей промышленности).
2. Государственная экономическая политика (например, налогообложение, промышленное лицензирование, использование тарифов и квот, а также регулирование заработ-

ной платы, процентных ставок и цен), призванная стимулировать, направлять и в ряде случаев даже контролировать частную экономическую деятельность, чтобы обеспечить гармонизацию устремлений частного бизнеса и социальных целей центрального правительства.

Из нашей упрощенной характеристики планирования в смешанных экономиках очевидно, что оно представляет в сущности попытку компромисса между крайностями рыночного стимулирования и централизованного контроля.

## Причины планирования в развивающихся экономиках

Широкое принятие на начальных этапах планирования как средства развития обусловлено в своей основе рядом аргументов экономического и институционального характера. Особенно часто используются четыре таких аргумента.

### Провалы рынка

Рынки развивающихся стран характеризуются структурным и функциональным несовершенством. Рынки товаров и факторов производства нередко плохо организованы, из-за перекосов в структуре цен к производителям и потребителям зачастую поступают экономические сигналы и импульсы, слабо отражающие реальную стоимость для общества товаров, услуг и ресурсов. Поэтому утверждается, что важная роль в интеграции рынков и структурировании цен должна принадлежать государству. Кроме того, существует мнение, что неспособность рынка сформировать правильные цены факторов производства оборачивается огромными разрывами в оценках общественных и частных издержек альтернативных инвестиционных проектов. Поэтому без корректирующего вмешательства государства рынок неправильно распределяет нынешние и будущие ресурсы или по меньшей мере ведет к такому распределению, которое едва ли наилучшим образом отвечает долгосрочным интересам общества. Аргумент о провалах рынка, возможно, чаще других используется для объяснения возросшей роли государства в слаборазвитых странах.

Эта точка зрения была представлена в 1965 г. в Докладе конференции ООН по планированию, где утверждалось:

Важнейшая задача планирования — добиться оптимального использования дефицитных ресурсов для экономического развития... Потребность в выявлении подходящих критериев для выбора проектов обусловлена неспособностью рыночного механизма обеспечить надлежащие ориентиры. В развивающихся экономиках рыночные цены таких факторов производства, как рабочая сила, капитал и иностранная валюта, существенно отклоняются от их общественной стоимости и поэтому не могут служить объективным мерилom относительной дефицитности или обилия искомого фактора<sup>3</sup>.

В публикации Организации промышленного развития ООН (ЮНИДО) 1970 г. приводится следующий аргумент в пользу планирования в развивающихся странах, опирающийся на тезис о несостоятельности рынка:

Государство не может и не должно занимать пассивную позицию в промышленном развитии. Планирование превратилось в важную составную часть программ промышленного развития, так как рыночные силы самостоятельно не могут преодолеть глубоко укоренившуюся структурную жесткость экономик развивающихся стран... Сегодня потребность в определенном

использовании планирования признана повсеместно. Эта потребность — органическая составная часть экономики Советского Союза и других стран с централизованным планированием... В развивающихся странах планирование осуществлять легче и оно более желательно, чем в развитых рыночных экономиках. Большая реализуемость связана с меньшим числом переменных, которые должны приниматься во внимание; большая потребность обусловлена тем, что спонтанные механизмы координации разрозненных индивидуальных действий в развивающихся экономиках работают хуже, чем в развитых. Необходимость планирования в развивающихся странах диктуется, помимо прочего, неадекватностью рынка как механизма, способного гарантировать оптимизацию хозяйственной деятельности на основе индивидуальных решений с точки зрения общественных предпочтений и экономических целей... Неспособность рыночного механизма направить ресурсы в промышленное развитие подчас является следствием самой государственной политики или использования теоретических постулатов (в частности, в отношении мобильности факторов производства), не применимых к реальной экономической ситуации. Еще более важно, что механизм рынка не может надлежащим образом корректировать внешний (экстернальный) эффект инвестиций<sup>4</sup>.

## **Мобилизация и распределение ресурсов**

Экономики Третьего мира не вправе растрачивать свои ограниченные финансовые и кадровые ресурсы на непродуктивные авантюры. Инвестиционные проекты следует выбирать не только на основе анализа производительности, определяемой индивидуальными коэффициентами капиталоемкости, но и в контексте общей программы развития, которая принимает во внимание внешнюю экономию, косвенную отдачу и долгосрочные цели. Квалифицированная рабочая сила должна использоваться там, где она может обеспечить наибольшую отдачу. Предполагается, что экономическое планирование способствует смягчению ресурсных ограничений, поскольку при этом учитываются конкретные узкие места, ведутся отбор и координация инвестиционных проектов для направления дефицитных факторов в объекты с наивысшей производительностью. При этом утверждается, что конкурентные рынки в тенденции генерируют меньше инвестиций, направляют их в сферы с низкой социальной приоритетностью (например, потребительские товары для богатых) и пренебрегают дополнительными выгодами, которые обеспечиваются планированием и координацией долгосрочных инвестиционных проектов.

## **Роль плана в формировании отношения населения к процессу и развитию**

Многие полагают, что детальная формулировка национальных экономических и социальных целей в рамках конкретных планов развития способна оказывать большое влияние на позицию и психологию разных, подчас разрозненных слоев населения. Она может способствовать сплочению народа вокруг правительства при проведении в стране кампаний по ликвидации бедности, невежества и болезней. Существует мнение, что просвещенное центральное правительство может мобилизовать с помощью экономических планов всех граждан на совместную работу по устранению нищеты, невежества и болезней и построению национального государства. Это способствует преодолению классовых, кастовых, расовых, религиозных и племенных противоречий, сопротивлению разъединяющих сил сектанства и традиционализма на пути совместного поиска материального и социального прогресса.

## Иностранная помощь

Разработка детальных планов развития с конкретными заданиями для секторов по выпуску продукции и тщательно продуманными инвестиционными проектами нередко является необходимым условием получения иностранной помощи на двусторонней и многосторонней основе. Некоторые циники даже утверждают, что подлинная цель разработки странами Третьего мира планов развития — добиться большей иностранной помощи. Представляя перечень проектов, правительства этих стран тем самым получают возможность лучше обосновывать просьбы об иностранной помощи и убеждать доноров в том, что их деньги будут использованы как существенная часть хорошо продуманного, внутренне согласованного плана действий. До известной степени этот процесс представляет некую загадку, порожденную желанием развитых стран увидеть в рамках комплексных планов развития детальное обоснование конкретных проектов.

## Содержание планирования: некоторые базовые модели

### Характеристики процесса планирования

Несмотря на огромное разнообразие планов развития и техники планирования, базовые характеристики комплексного планирования в большинстве стран имеют много общего. Тони Киллик выделяет следующие шесть характеристик:

1. Исходя из политических взглядов и намерений правительства, планирование служит средством определения целей политики, особенно в отношении будущего развития экономики.
2. План развития намечает стратегию достижения этих целей, которые обычно излагаются в форме конкретных заданий.
3. План — это набор централизованно координируемых, внутренне непротиворечивых принципов и политических инструментов, которые призваны оптимизировать реализацию стратегии и выполнение намеченных заданий и используются как руководство к действию при принятии текущих решений.
4. План охватывает всю экономику (и поэтому является комплексным в отличие от «колониального» или плана для «государственного сектора»).
5. Для обеспечения оптимальности и последовательности при составлении комплексных планов используются более или менее формализованные макроэкономические модели (часто не публикуемые), с помощью которых проектируются намечаемые сдвиги в экономике.
6. План развития обычно рассчитан на какой-то период, например пять лет, и служит формальным среднесрочным плановым документом, который может при этом включать элементы долгосрочных плановых задач и дополняться годовыми планами<sup>5</sup>.

Хотя большинство бедных стран нацелено на составление комплексных планов, иногда такие планы необходимо базировать на более частном, секторальном анализе. В очень бедных странах с ограниченными ресурсами и крайне слабо диверсифицированной промышленностью частичные планы представляют максимум того, что может быть реализо-

вано. Однако в идеале процесс планирования может быть представлен тремя основными стадиями, каждая из которых ассоциируется со специфическим типом плановой модели.

### Этапы планирования: три базовые модели

В большинстве планов развития в качестве исходной базы используются несколько более или менее формализованных макроэкономических моделей. Такие модели планирования, охватывающие всю экономику, можно условно разделить на две базовые категории:

- 1) агрегированные модели роста, включающие макроэкономическую оценку намечаемых или требуемых изменений в основных экономических переменных;
- 2) многосекторные модели затраты-выпуск, с помощью которых на основе взаимосвязанных межотраслевых потоков продукции определяются (помимо прочего) показатели по производству, занятости, ресурсам и иностранной валюте, необходимые для выполнения данного набора заданий по конечному спросу.

Наконец, быть может, наиболее важной частью планирования является модель, занятая детальным разбором конкретных инвестиционных проектов каждого сектора с использованием техники оценки проектов и анализа общественных издержек и выгод.

Эти три "стадии" планирования — агрегированная, секторальная и проектная — являются главными интеллектуальными инструментами планирующих органов.

#### *Агрегированные модели роста: проектирование макроэкономических переменных*

Первой и наиболее простой моделью планирования, используемой чуть ли не в каждой развивающейся стране, является **агрегированная модель роста**. Она имеет дело с экономикой в целом в форме ограниченного набора макроэкономических переменных, которые считаются наиболее существенными для определения уровней и темпов роста национального производства: сбережения, инвестиции, основной капитал, экспорт, импорт, иностранная помощь и т.п. Агрегированная модель роста служит традиционным методом проектирования выпуска (а, быть может, также и занятости) на период от трех до пяти лет. Почти все модели данного типа являются вариациями базовой модели Харрода — Домара, рассмотренной в гл. 3.

Напомним, что модель Харрода — Домара исходит из того, что главный тормоз агрегированного экономического роста — ограниченность сбережений. При данных намеченных темпах роста ВВП и данных затратах капитала на единицу выпуска модель Харрода — Домара может использоваться для определения объема внутренних сбережений, способного генерировать такой рост. В большинстве случаев необходимый объем внутренних сбережений на основе существующих методов их аккумуляции не может быть обеспечен. Поэтому главная политическая проблема заключается в том, как генерировать дополнительные внутренние сбережения или привлечь иностранную помощь. В целях планирования модель Харрода — Домара обычно формулируется следующим образом<sup>6</sup>.

Начнем с допущения, что отношение валового выпуска к воспроизводимому капиталу неизменно, так что

$$K(t) = kY(t), \quad (16.1)$$

где  $K(t)$  — наличие капитала во время  $t$ ,  $Y(t)$  — валовой выпуск (ВВП) во время  $t$ ;  $k$  — средняя (равная предельной) капиталоемкость выпуска.

Допустим далее, что постоянная доля  $s$  выпуска  $Y$  всегда сберегается  $S$ , так что

$$I(t) = K(t+1) - K(t) + \delta K(t) = sY = S(t), \quad (16.2)$$

где  $I(t)$  — валовые инвестиции во время  $t$ ;  $\delta$  — амортизируемая часть капитала в каждый отрезок времени. Теперь если  $g$  — намеченный темп роста выпуска, то

$$g = \frac{Y(t+1) - Y(t)}{Y(t)} = \frac{\Delta Y(t)}{Y(t)}. \quad (16.3)$$

Затем капитал должен расти тем же темпом, поскольку из уравнения (16.1) мы знаем, что

$$\frac{\Delta K}{K} = \frac{k\Delta Y}{K} = \frac{k\Delta Y / Y}{K / Y} = \frac{\Delta Y}{Y}. \quad (16.4)$$

Используя уравнение (16.2), мы поэтому вновь выходим на базовую формулу роста Харрода — Домара (хотя на этот раз с учетом амортизации капитала):

$$g = \frac{sY - dK}{K} = \frac{s}{k} - \delta. \quad (16.5)$$

Наконец, поскольку рост выпуска может также быть выражен через сумму темпов роста занятости  $n$  и темпов роста производительности труда  $p$ , уравнение (16.5) для целей планирования может быть переписано как

$$n + p = \frac{s}{k} - \delta. \quad (16.6)$$

При данных ожидаемых темпах роста рабочей силы и производительности (рост рабочей силы можно рассчитать с помощью общедоступных демографических показателей, а оценки роста производительности обычно основываются либо на экстраполяции прошлых тенденций, либо на допущении постоянных темпов роста), уравнение (16.6) может затем использоваться для оценки того, хватит ли внутренних сбережений, чтобы обеспечить растущую рабочую силу адекватным числом новых возможностей занятости. Один из способов сделать это — разбить общую функцию сбережений ( $S = sY$ ) по меньшей мере на два компонента, являющихся его источниками, а именно на склонность к сбережению в доходе в форме заработной платы  $W$  и дохода в форме прибыли  $\pi$ . Таким образом мы определяем

$$W + \pi = Y \quad (16.7)$$

и

$$s_\pi \pi + s_w W = I, \quad (16.8)$$

где  $s_\pi$  и  $s_w$  — склонности к сбережению  $\pi$  и  $W$  соответственно. Видоизменяя уравнение (16.5) и подставляя в него уравнения (16.7) и (16.8), мы выходим на модифицированное уравнение роста Харрода — Домара:

$$k(g + \delta) = (s_\pi - s_w) \left( \frac{\pi}{Y} \right) + s_w, \quad (16.9)$$

которое затем позволит выяснить, достаточны ли текущие сбережения из дохода от прибыли и заработной платы. Так, если желательный темп роста составляет 4% и  $\delta = 0,03$ ,  $k = 3,0$  и  $\pi/Y = 0,5$ , то уравнение (16.9) редуцируется до  $0,42 = s_\pi + s_w$ . Если сбережения дохода от капитала 25%, то для достижения запланированных темпов роста сбережения дохода от зарплаты должны составлять 17%. В отсутствие такого уровня сбережений от трудовых доходов правительству следует добиваться различными способами увеличения внутренних сбережений или обращаться к иностранной помощи.

В странах, где основным ограничителем экономического роста считается нехватка иностранной валюты, обычно используемая агрегированная модель роста представляет некую вариацию модели двух ограничителей, описанную в гл. 15. (Модели двух ограничителей являются просто видоизмененными моделями Харрода—Домара, принимающими во внимание проблемы внешней торговли). В любом случае агрегированные модели роста характеризуют общие направления изменений в экономике очень грубо, лишь в первом приближении. И как таковые они редко служат основой оперативных планов развития. Вероятно, важнее то, что простота и относительная дешевизна сбора данных для агрегированных моделей роста могут заслонять от нас их очень большие недостатки, особенно когда они используются по существу механически. Коэффициенты средней капиталоемкости в действительности трудно поддаются оценке и могут иметь лишь отдаленное отношение к коэффициентам предельной капиталоемкости, а нормы сбережений могут быть очень нестабильными. Оперативный план требует более дезагрегированной много-секторной модели экономической деятельности, подобной хорошо известному подходу затраты-выпуск.

### *Модели затраты-выпуск и секторальное планирование: основная идея*

Значительно более сложный подход к планированию развития связан с применением некоторых вариаций межотраслевой модели затраты-выпуск, в которой функционирование основных секторов и отраслей экономики увязано посредством системы алгебраических уравнений, отражающих специфические производственные процессы или операции каждой отрасли. Все отрасли рассматриваются и как производители продукции (выпуск) и как потребители (затраты) продукции, поступающей из других отраслей. Так, сельскохозяйственный сектор выпускает продукцию (например, пшеницу) и потребляет продукцию (представляющую собой затраты) обрабатывающих отраслей (например, оборудование и удобрения). Таким образом, создается общая картина прямого и косвенного воздействия планируемых изменений спроса на продукцию любой отрасли на производство, занятость и импортные закупки всех других отраслей экономики, находящихся в сложной системе взаимозависимости. При данных планируемых заданиях выпуска для каждого сектора экономики межотраслевую модель можно использовать для выявления потребностей в промежуточных материалах, импортных закупках, в рабочей силе и капитале, что теоретически позволяет составить комплексный экономический план, в котором взаимоувязаны объемы производства и потребности в ресурсах.

Межотраслевые модели наряду с простыми моделями затраты-выпуск, которые в развивающихся странах обычно включают от 10 до 30 секторов, а в развитых — от 30 до 400 секторов, применяют более изощренное линейное программирование или модели анализа хозяйственной деятельности: в модель встраивается проверка выполнимости (что возможно при данных определенных ресурсных ограничениях) и оптимальности (какая из возможных альтернатив лучше). Но наиболее важная особенность межотраслевого подхода с использованием моделей затраты-выпуск заключается в попытке сформулировать внутренне непротиворечивый комплексный план развития всей экономики<sup>8</sup>.

### *Оценка проектов и анализ общественных издержек и выгод*

Хотя основная масса планирующих органов в развивающихся странах применяет тот или иной вариант базовой модели роста Харрода — Домара, а некоторые используют упрощенные секторальные модели затраты-выпуск, подавляющее большинство текущих оперативных решений, касающихся распределения ограниченных государственных ин-

вестиционных ресурсов, опирается на технику микроэкономического анализа, известного как **оценка проекта**. Нельзя, однако, не заметить интеллектуальной и операционной связи между этими тремя основными методами планирования. Макроэкономическая модель роста определяет общую стратегию, анализ затраты-выпуск устанавливает набор внутренне непротиворечивых секторальных заданий, а оценка проекта должна обеспечивать эффективное планирование отдельных проектов в рамках каждого сектора. Успех планирования во многом зависит от того, насколько отрегулировано взаимодействие этих трех его стадий.

**Основные концепции и методология.** Методология оценки проекта базируется на теории и практике анализа **общественных издержек и выгод**<sup>9</sup>. Основная идея анализа издержек и выгод проста: чтобы определить стоимость проектов, требующих государственных расходов (или реализация которых в решающей степени зависит от политики государства), необходимо взвесить их пользу (выгоды) и ущерб (издержки) с точки зрения всего общества. Потребность в анализе общественных издержек и выгод обусловлена тем, что обычный критерий коммерческой прибыльности, которым руководствуются при инвестиционных решениях частные инвесторы, не может служить подходящим руководством для инвестиционных решений государства. Частные инвесторы заинтересованы в максимизации своих прибылей и поэтому обычно учитывают только переменные, которые отражаются на чистой прибыли: доходы и расходы. И то и другое оценивается в существующих рыночных ценах на затрачиваемые и выпускаемые ресурсы.

В отличие от этого при анализе общественных издержек и выгод фактические доходы не считаются подлинной мерой общественных выгод, а фактические расходы — истинной мерой общественных издержек. Дело не только в том, что фактические рыночные цены часто отклоняются от реальной стоимости, но и в том, что частные инвесторы не учитывают внешних эффектов своих решений. Между тем эти внешние эффекты могут быть значительными по величине и воздействию на другие сферы<sup>10</sup>. Иными словами, в случаях, когда общественные издержки и выгоды не совпадают с частными, инвестиционные решения, основанные исключительно на критериях коммерческой прибыльности, с точки зрения общественного благосостояния могут оказаться ошибочными. Хотя общественные оценки могут существенно отличаться от частных, практика анализа издержки-выгоды исходит из возможности такого их регулирования средствами государственной политики, что различия между общественными выгодами и издержками будут точно так же отражать общественную прибыль, как различия между фактическими доходами и расходами измеряют прибыль частных инвестиций.

Таким образом, **общественную прибыль** за любой период можно определить как разницу между общественными выгодами и общественными издержками при их прямом (реальная стоимость затрат и реальная стоимость выпуска) и косвенном (например, воздействие на занятость или распределение) измерении. Тогда расчет общественной прибыльности инвестиций будет состоять из трех последовательных процессов<sup>11</sup>.

1. Прежде всего мы должны определить подлежащую максимизации целевую функцию — обычно чистую общественную выгоду — в каком-то измерении, на основе которого будут рассчитываться различные выгоды (например, потребление на душу населения, распределение дохода) и возможный компромисс между ними.
2. Чтобы рассчитать чистую общественную выгоду, нужны общественные критерии стоимости единицы затрат и выпуска всех проектов. Такой общественный критерий часто называют **учетной (теневой) ценой** затрат и выпуска в отличие от **рыночной цены**<sup>12</sup>. В общем, чем больше теневые цены отличаются от рыночных, тем более необходим ана-



лиз общественных издержек и выгод при принятии решений о государственных инвестициях.

3. Наконец, для принятия решения необходим какой-то критерий, позволяющий свести множество проектируемых общественных выгод и издержек к какому-то стоимостному показателю, который можно затем использовать для отбора либо выбраковки проектов или их сопоставления с альтернативными проектами.

Теперь кратко рассмотрим каждую из этих ступеней оценки проекта в отдельности.

**Определение целей.** Общественная значимость проекта может быть оценена исходя из национальных экономических и социальных целей. Как мы уже видели, определение таких целей — первая и наиболее важная стадия разработки плана развития. Хотя задача всех планов сводится к максимизации в той или иной форме общественного благосостояния, важно как можно точнее определить, что имеется в виду под общественным благосостоянием, и найти критерии его количественного измерения. Учитывая трудности использования количественных показателей для измерения таких целей, как национальное согласие, самообеспеченность, политическая стабильность, модернизация и качество жизни, составители экономических планов обычно измеряют общественную ценность проекта чистым увеличением будущего потока товаров и услуг, т. е. его воздействием на будущий уровень потребления.

Недавно привлек к себе значительное внимание и второй главный критерий — воздействие проекта на распределение дохода. Не забывая о необходимости увеличения потребления посредством тех или иных конкретных инвестиций, разработчики планов теперь большее внимание обращают на то, какую пользу принесет конкретный проект различным по доходам группам населения и прежде всего бедным. Если отдается предпочтение повышению потребительских стандартов групп с низкими доходами, социальная значимость проекта должна рассчитываться как взвешенный результат распределения его выгод, и тогда дополнительное потребление низкодходных групп может получить непропорционально высокий вес в целевой функции общественного благосостояния. (Эта процедура аналогична конструированию индекса экономического роста, взвешенного с учетом доходов прежде всего беднейших групп населения, который рассмотрен в гл. 5). Начиная с 1991 г., анализ проектов, осуществляемый Всемирным банком, в качестве третьего критерия включает также оценку воздействия на окружающую среду.

**Расчет теневых цен и общественных норм дисконтирования.** Основой анализа общественных издержек и выгод служит расчет цен, которыми следует руководствоваться при определении истинной стоимости выгод и реальной величины издержек. Существует немало причин, заставляющих усомниться в том, что рыночные цены выпуска и затрат в развивающихся странах правильно отражают общественные выгоды и издержки. Особенно часто ссылаются на следующие пять соображений.

1. Инфляция и завышение обменного курса. Во многих развивающихся странах имеет место сильная инфляция, подталкивающая к установлению контроля над ценами. Контролируемые цены не отражают реальных издержек общества при производстве этих товаров и услуг. Кроме того, правительства почти всех стран регулируют цену иностранной валюты. При инфляции и фиксированных обменных курсах иностранной валюты стоимость местных денег завышается (см. гл. 14), так что импортные цены занижают реальную стоимость для страны закупки иностранных товаров, а экспортные цены (в местной валюте) преуменьшают ее реальные выгоды от данного объема экспорта. Кратко: официальная цена иностранной валюты в большинстве развивающихся стран не отражает подлинных общественных издержек и выгод, связанных

с импортом и экспортом. Как результат решения о государственных инвестициях, основанные на этой цене, в тенденции наносят ущерб экспортному сектору и стимулируют замещение импорта.

2. Ставки зарплаты, затраты капитала и безработица. Почти во всех развивающихся странах существует искажение цен, обусловленное завышением ставок зарплаты в сравнении с общественной стоимостью (теневыми ценами) труда и снижением процентных ставок по сравнению с общественной стоимостью капитала. Результатом этого, как показано в гл. 7, являются массовая безработица, неполная занятость и чрезмерное использование капиталоемких технологий в промышленном производстве. Если бы при расчете издержек альтернативных государственных инвестиционных проектов использовались нескорректированные рыночные цены труда и капитала, это привело бы к существенной недооценке реальных издержек капиталоемких проектов и поощрению таких проектов в ущерб трудоемким, которые с общественной точки зрения предпочтительнее. К тому же, если в целевой функции общественного благосостояния отдается предпочтение улучшению распределения доходов, выбор капиталоемких проектов наряду с недооценкой издержек в принципе менее способствует улучшению общественного благосостояния, чем альтернативные трудоемкие проекты.
3. Тарифы, квоты и замещение импорта. Как следует из гл. 14, высокие уровни номинальных и эффективных тарифов одновременно с импортными квотами и завышенными обменными курсами дискриминируют сельскохозяйственный экспортный сектор и благоприятствуют импортзамещающему промышленному сектору. Помимо некорректного отражения реальных условий торговли сельскохозяйственного сектора с промышленным, такой перекося цен отечественной продукции в тенденции опять же больше благоприятствует высокодоходным группам (городским промышленникам и рабочим современного сектора), чем низкодоходным группам общества (сельским фермерам, а также городским и сельским производителям, не использующим наемного труда). Кроме того, это стимулирует расточительный для общества поиск ренты конкурирующими экспортерами и импортерами. В погоне за сверхприбылями, которые обеспечиваются импортными лицензиями, экспортными субсидиями, защитными тарифами и промышленными преференциями, они соперничают между собой, нередко прибегая к подкупам, угрозам и прямому лоббированию.
4. Дефицит сбережений. Считается, что из-за сильного давления в направлении безотлагательного улучшения потребления населения внутренние сбережения в большинстве развивающихся стран и по уровню и по темпам ниже оптимальных. Хотя общество по понятным причинам отдает предпочтение текущему потреблению перед будущим и поэтому мало сберегает, государство должно помнить о более отдаленной перспективе и учитывать более высокую стоимость текущих сбережений для роста будущего дохода и потребления. По этой логике, чтобы стимулировать проекты с длительными сроками окупаемости, генерирующие более весомый поток излишков, которые могут быть инвестированы в будущем, правительству рекомендуется устанавливать норму процента ниже рыночной. Таким образом, чтобы максимизировать потребление в неопределенном будущем<sup>13</sup>, государство должно поощрять проекты, генерирующие сбережения (устанавливая более высокую теневую цену сбережений) в отличие от тех, которые генерируют только потребление<sup>14</sup>.
5. Общественная учетная ставка. При рассмотрении теневой цены сбережений отмечалось, что для расчета будущих выгод и издержек проектов правительство должно вы-

бирать подходящие учетные ставки. **Общественная учетная ставка** (иногда также определяемая как *общественная преференция времени*) представляет в сущности цену времени — ставку, которую используют плановики, чтобы определить **чистую текущую стоимость выгод и издержек** проекта за какой-то отрезок времени, где чистая текущая стоимость  $NPV$  рассчитывается как

$$NPV = \sum_t \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t}, \quad (16.10)$$

где  $B_t$  — ожидаемые выгоды от проекта в момент  $t$ ;  $C_t$  — ожидаемые издержки (и те и другие рассчитываются с использованием теневых цен) и  $r$  — установленная правительством общественная учетная ставка. Общественные учетные ставки могут отличаться от рыночных ставок процента (обычно используемых частными инвесторами для калькуляции прибыльности инвестиций) в зависимости от субъективной оценки, даваемой плановиками будущим чистым выгодам. Чем выше оцениваются в плановых документах государства будущие выгоды и издержки, тем ниже общественная учетная ставка.

Взаимодействие этих пяти факторов, ведущих к существенному искажению цен продукции, факторов производства и денег, а также внешних положительных и отрицательных экономических эффектов производства и потребления (факторов, которые по определению не учитываются при принятии решений о частных инвестициях), породило дискуссию. В ее ходе было достигнуто согласие о том, что ожидаемые доходы и расходы по проектам часто *не точны и не могут служить основой* для точного расчета его общественной ценности. Прежде всего по этой причине при выборе проекта в развивающихся странах теперь все чаще применяются методы анализа общественных издержек и выгод.

**Выбор проектов: некоторые критерии принятия решений.** Рассчитав соответствующие теневые цены, определив время ожидаемых выгод и издержек (включая косвенные или внешние эффекты) и подобрав подходящую общественную учетную ставку, разработчики планов оказываются перед необходимостью выбора среди различных инвестиционных альтернатив наиболее желательных проектов. Но для принятия решений требуется установить какой-то критерий. Обычно экономисты при выборе инвестиционных проектов предлагают использовать норму чистой текущей стоимости  $NPV$ , то есть принимать или отвергать проекты в зависимости от того, позитивна или негативна их чистая текущая стоимость. (Отметим сходство между этим порядком принятия решений при оценке проекта и нашей теорией миграции «деревня-город», которая изложена в гл. 8). Как мы уже видели, расчет  $NPV$  очень чувствителен к выбору общественной учетной ставки. Альтернативный подход состоит в расчете величины учетной ставки, при которой  $NPV$  проекта является *нулевой*, и сопоставлении **внутренней нормы доходности** с заранее определенной общественной учетной ставкой или рыночной ставкой процента. Затем отбираются проекты, нормы прибыли которых превышают заранее определенную или рыночную норму. Такой подход широко используется при оценке инвестиций в образование.

Поскольку большинство развивающихся стран сталкивается со значительной нехваткой капитала, выбор инвестиционных проектов обычно включает также ранжирование всех проектов, отвечающих правилу  $NPV$ . Проекты ранжируются по нисходящей чистой текущей стоимости (или, вернее, по соотношению связанных с ними выгод и издержек), которую можно установить, разделив  $NPV$  на издержки, обусловленные ограниченностью капитала  $K$ , т. е. отношением  $NPV/K$ , рассчитанным для каждого проекта. Проект или набор проектов (некоторые инвестиции следует рассматривать как пакет проектов) с наивысшим соотношением  $NPV/K$  отбирается первым, затем следующий по порядку и т.д. вплоть до полного исчерпания средств, доступных для капиталовложений.

### ***Выводы: плановые модели и согласованность плана***

Разработка комплексного, детального плана развития, очевидно, несравненно более сложная процедура, чем это следует из нашего описания трехстадийного подхода. Она включает постоянный диалог и механизм обратных связей между определяющими приоритеты национальными лидерами, с одной стороны, и плановыми, статистическими, исследовательскими организациями и отраслевыми департаментами и министерствами, с другой. Обычно приходится считаться с наличием внутренних конкурирующих и конфликтующих целей (не говоря уж о политическом давлении могущественных групп с корыстными интересами). Тем не менее изложенное выше дает определенное представление о механизме и способах увязки и использования моделей агрегирования, затраты-выпуск и проектного планирования для формулирования внутренне непротиворечивого комплексного плана развития.

## **Кризис планирования: проблемы выполнения и провалы планов**

После трех с лишним десятилетий результаты планирования развития в странах Третьего мира обескураживают. Осуществив исчерпывающее исследование раннего опыта планирования развития в 55 странах, ученый Альберт Уотерстон заключает:

Изучение послевоенной истории планирования показывает, что с выполнением планов развития больше было провалов, чем успехов. Громадному большинству стран не удалось, исключая короткие временные отрезки, добиться реализации даже весьма скромных плановых заданий по доходу и производству. Еще больше беспокоит то, что с продолжением планирования ситуация, похоже, не улучшается, а ухудшается<sup>15</sup>.

В обзорной статье по политике развития за послевоенные десятилетия Дерек Т. Хиили в аналогичном духе заключает, что результаты планируемого развития «для тех, кто верил, что планирование является единственным выходом, удручающе разочаровывающие»<sup>16</sup>. Широкое неприятие централизованного планирования, которое обусловлено его скромными результатами, имело ряд практических последствий. Важнейшие из них: переход многих развивающихся стран к экономической системе, ориентированной на более свободный рынок, и резкий спад в планировании развития.

Что было неверно? Почему ранняя эйфория относительно планирования развития постепенно трансформировалась в разочарование и уныние? Мы можем идентифицировать две взаимосвязанные группы ответов: первая вызвана разрывом между теоретическими экономическими выгодами планирования и его практическими результатами, вторая связывается с более фундаментальными дефектами процесса планирования, особенно в части эффективности администрации, политической воли и обеспечения мер по реализации плана.

## **Теория против практики**

Основные экономические аргументы в поддержку планирования, кратко изложенные в этой главе: провалы рынка, разрыв между частными и общественными интересами, мобилизация

ресурсов, координация инвестиций и т. п., — зачастую слабо подкрепляются реальной практикой планирования. Комментируя эти провалы планирования, Киллик замечает:

... сомнительно, чтобы план генерировал более полезные сигналы для будущего, чем это могло бы случиться при его отсутствии; государству, за исключением отдельных вопросов, на практике редко удавалось согласовать частные и общественные интересы, поскольку планы редко обретали статус действительно рабочих документов; они, по-видимому, играли ограниченную роль в мобилизации ресурсов и координации экономической политики<sup>17</sup>.

Что касается провалов рынка и предполагаемой роли государства в сглаживании расхождений между частными и общественными выгодами и издержками, государственная политика во многих развивающихся странах, как показывает опыт, скорее способствовала обострению, чем сглаживанию этих различий. В нескольких главах внимание фокусировалось на этих проблемах, но чтобы прояснить суть дела, полезно еще раз обратиться к четырем основным сферам, где разрыв между частными и общественными оценками велик и где государственная политика чаще способствует углублению этого разрыва, нежели его сглаживанию.

### ***Цены факторов производства, выбор технологии и создание рабочих мест***

Предполагаемый конфликт между двумя основными целями планирования — ускорением промышленного роста и увеличением занятости — обычно решается в интересах экономического роста в ущерб наращиванию занятости. Как видно из гл. 7, такой конфликт не был бы неизбежным, если бы государственная политика лучше адаптировалась к регулирующим сигналам факторных цен, которые отражают реальную дефицитность ресурсов в развивающемся обществе. Однако политика повышения ставок зарплаты сверх теневой цены труда или стоимости, определяемой дефицитностью, которая проводится посредством законов о минимуме зарплаты, увязывания зарплаты с образованием и установления должностных окладов служащим высокого ранга на основе международных стандартов, все больше отклоняет эти ценовые сигналы от реальной общественной стоимости. Мы также видели, что аналогичным образом амортизация инвестиций, налоговые льготы, завышенные обменные курсы, низкий уровень эффективной защиты, квоты и рacionamento кредитов с низкими процентными ставками ведут в своей совокупности к существенному занижению цены капитала по сравнению с его дефицитностью и общественной стоимостью.

В конечном счете эти перекосы в факторных ценах побуждают частные и государственные предприятия использовать более капиталоемкие методы производства, чем это имело бы место при проведении государством корректирующей ценовой политики. Коротко говоря, частная оценка выгод и издержек нередко предписывает более капиталоемкие методы производства, хотя реальная общественная стоимость требует более трудоемких технологий. Это отклонение частных оценок от общественных входит в число основных причин медленного роста возможностей занятости. Среди мифов о возможностях планирования долгие годы центральное место занимает вера в форсированную индустриализацию. Вопреки ожиданиям наиболее шумливых сторонников планирования, его воздействие на распределение ресурсов в большинстве развивающихся стран оказалось далеко не благотворным<sup>18</sup>. Сторонники планирования могут, вероятно, утверждать, что их аргументы не потеряли силу. Проблема, мол, в плохом планировании, а не в самом факте планирования.

### *Дисбалансы между деревней и городом и миграция*

Вторая важная область расхождений между частными и общественными оценками, где экономическая политика развивающихся стран до недавнего времени представлялась противоречащей интересам общества, относится к широко распространенному феномену миграции из сельской местности в города. Как показано в гл. 8, государственная политика, которая отдает очевидное предпочтение городскому развитию (о чем свидетельствует огромный разрыв в доходах города и деревни, диспаритет формируемых там экономических возможностей), послужила причиной массовой миграции из сельской местности в поисках хотя и ограниченных, но хорошо оплачиваемых рабочих мест в городе. С ростом городской безработицы и стагнацией сельского хозяйства продолжающийся мощный поток сельских мигрантов представляет чистую потерю для общества, вызывая падение сельскохозяйственного производства и повышая общие издержки на благоустройство новых горожан.

### *Спрос на образование и проблема занятости*

В гл. 11 мы выяснили, что во многих развивающихся странах экономические сигналы и стимулы способствовали завышению индивидуальных оценок выгодности образования до такой степени, что спрос на длительное школьное обучение намного превзошел его общественную отдачу. Надежда на получение дефицитных высокооплачиваемых должностей в зависимости от уровня образования, а также государственное субсидирование индивидуальных расходов на обучение, особенно в высших учебных заведениях, привели к тому, что общественная отдача на инвестиции в продление сроков обучения стала менее эффективной, чем альтернативные затраты, например, на рост занятости в производстве. Но пока индивидуальные оценки выгод-издержек показывают высокую отдачу и отсутствует эффективная политика (типа предложенной в гл. 11), способная подавать сигналы в соответствии с общественными потребностями, правительства развивающихся стран будут и впредь испытывать чрезвычайно сильное давление общества, направленное на расширение школьного образования всех ступеней.

### *Структура экономики*

Еще одним примером неверной реакции планов и государства на сигналы и стимулы, не отвечающие интересам общества, может служить ставка на импортзамещение. В гл. 14 показано, что ценовая политика в широком смысле этого слова (особые налоговые льготы для иностранных инвесторов, завышенный обменный курс, высокий уровень эффективных тарифов, снижающий стоимость импорта инвестиционных и промежуточных товаров, квоты, субсидирование процентных ставок, распределение кредитов новым отраслям промышленности и т.п.) и система бюрократических процедур по выдаче промышленных лицензий создают искусственные стимулы для развития импортзамещающей промышленности. Но мы также знаем, что итоги импортзамещения, особенно в Латинской Америке, не соответствуют плановым ожиданиям относительно создания эффективной промышленности с низкими издержками производства. Кроме того, односторонний упор на городскую промышленность, наряду с попытками посредством искаженных экономических сигналов и стимулов повысить прибыльность частной промышленности, во многом способствовал стагнации сельского хозяйства.

### ***Причины провала планов***

Рассмотрев приведенные факты, мы можем сделать вывод о наличии в большинстве стран Третьего мира довольно большого разрыва между теоретическими выгодами планирования и его практическими результатами. Разрыв между публичными обещаниями и экономическими реалиями даже еще больше. Будучи в сущности нацеленной на ликвидацию бедности, сокращение неравенства и снижение безработицы, политика планирования во многих развивающихся странах невольно способствовала обострению этих проблем. Некоторые объясняют подобное явление прежде всего провалами планирования, а сами провалы — возникновением ряда специфических проблем<sup>19</sup>.

### ***Дефекты планов и процесса их выполнения***

Нередко планы отличаются сверхамбициозностью. Они пытаются одновременно решать слишком много задач, не учитывая, что некоторые из этих задач конкурируют между собой или даже противоречат друг другу. При грандиозности замыслов зачастую очень расплывчато прописаны средства достижения объявленных целей. Наконец, разрыв между разработкой и выполнением планов часто огромный (многие планы по причинам, о которых будет сказано ниже, никогда не выполнялись).

### ***Недостаточность и ненадежность данных***

Экономическая ценность любого плана развития в огромной мере зависит от качества и надежности исходных статистических данных. Если такие данные ограничены, ненадежны или просто отсутствуют, как во многих бедных странах, точность и внутренняя согласованность количественных показателей общеэкономических планов сильно уменьшаются. А когда ненадежности данных сопутствует нехватка квалифицированных экономистов, статистиков и других специалистов по планированию (что также имеет место в большинстве развивающихся стран), попытки сформулировать и реализовать комплексный детализированный план развития фактически терпят провал на всех уровнях. В таких условиях может быть неразумно и расточительно использовать дефицитных специалистов высокой квалификации для широких плановых экспериментов.

### ***Непредвиденные внешние и внутренние экономические неурядицы***

Поскольку экономики большинства развивающихся стран открыты и зависят от превратностей международной торговли, помощи и частных иностранных инвестиций, для них чрезвычайно трудно делать даже краткосрочные прогнозы, не говоря уж о долгосрочном планировании. Повышение цен на нефть в 1974 и 1979 гг. вызвало в планах развития большинства стран Третьего мира настоящий хаос. Между тем энергетический кризис — это лишь экстремальный случай общей неподконтрольности большинству развивающихся стран экономических факторов, от которых зависит успех или провал проводимой ими политики развития.

### ***Институциональная неэффективность***

Немало написано о шаткости институциональной базы планирования в большинстве развивающихся стран. Ее слабость обусловлена отделенностью планирующих органов от государственной машины принятия повседневных решений, отсутствием механизма для поддержания постоянного диалога работников таких органов, администраторов и поли-

тических лидеров с общественностью о целях и стратегиях развития, использованием не подходящих к местным условиям заимствованных извне институциональных и организационных методов планирования.

Немалую озабоченность вызывает также некомпетентность и низкая квалификация государственных служащих, громоздкие бюрократические процедуры, чрезвычайная робость и сопротивление новациям и изменениям, соперничество различных министерств и департаментов (так, министерства финансов и плановые органы чаще конфликтуют, чем сотрудничают), приверженность политических лидеров и государственной бюрократии не национальным целям, а региональным, ведомственным или просто частным интересам, а также чуть ли не повсеместная политическая и бюрократическая коррупция правительства<sup>20</sup>.

Хотя более детальный разбор институциональных слабостей не входит в задачу настоящей главы, нельзя недооценивать их сдерживающее воздействие на структурные и институциональные реформы, необходимые для ускорения экономического и социального развития. Наряду с ранее упомянутыми эти слабости являются главной причиной многочисленных провалов в планировании.

### *Отсутствие политической воли*

В конечном счете срывы планирования в развивающихся странах вызваны не просто крайне ограниченным экономическим потенциалом или неадекватными административными возможностями. Неудовлетворительное выполнение планов, углубляющийся разрыв между плановыми наметками и их реализацией отражают также отсутствие чувства долга и **политической воли** у многих политических лидеров стран Третьего мира и тех, кто принимает решения на высоком уровне. Свой анализ опыта планирования развития исследователь Уотерсон заключает следующим образом:

Факты свидетельствуют о том, что первопричиной невыполнения большинства планов является недостаточная их поддержка правительством. Но основной урок опыта планирования в развивающихся странах как раз в том и состоит, что соблюдение политически стабильным правительством своих обязательств относится к неперемнным условиям развития. В странах, где политические лидеры считают развитие центральной задачей, народ проявляет интерес к разумным экономическим инициативам. Реформировать неэффективные административные и институциональные структуры всегда очень трудно, но приверженность политических лидеров идее реформирования — обязательное условие его осуществления, без этого никакая реформа невозможна<sup>21</sup>.

К этому можно добавить, что настоящая политическая воля национальных лидеров к развитию (обязательства ликвидировать бедность, неравенство, безработицу и обеспечить общий рост дохода в расчете на душу населения) требует неординарной способности смотреть далеко вперед и ставить национальные интересы общества выше групповых интересов класса, касты или племени. Она также с необходимостью предполагает сотрудничество с экономическими элитами, которые способны правильно реагировать на вызов, бросаемый развитием их привилегиям. Таким образом, политическая воля к развитию отнюдь не сводится к благородным целям и ораторскому искусству. Она требует недюжинных способностей и большого политического мужества, чтобы бросить вызов могущественным элитам с устоявшимися интересами и убедить их в том, что в долгосрочном плане развитие отвечает интересам *всех* граждан. Без их поддержки (добровольной или вынужденной) воля политиков к развитию скорее всего столкнется с упорным сопротивлением, разочарованием и обострением внутренних конфликтов.



## **Провалы государства и возрождение приоритета рынка над планом**

### **Проблемы государственного вмешательства и усиление рыночных предпочтений**

Разочаровавшись в централизованном планировании и осознав провалы государственного вмешательства, в последние годы все возрастающее число (главным образом западных) экономистов, некоторые министры финансов развивающихся стран и главы основных международных организаций, занимающихся проблемами развития, начали выступать за более активное использование рыночного механизма в качестве основного инструмента повышения эффективности и ускорения экономического роста. Широкую известность приобрели слова президента Соединенных Штатов Рональда Рейгана в его выступлении в 1981 г. в Канкуне (Мексика) о «магической силе рынка». Некоторые страны Третьего мира уже приступили к рыночным экономическим реформам в надежде, что «невидимая нога» рынка может сообщить более мощный толчок экономическому росту и развитию, чем «видимая рука» централизованного планирования. Если 70-е годы можно назвать периодом возросшей экономической активности государства в поиске более справедливых путей развития, то 80-е годы отмечены возрождением свободных рыночных экономик, что свидетельствует о непрестанно изменяющихся стратегиях развития.

Среди первых новообращенных — некоторые страны Латинской Америки, в том числе Чили (1973), Уругвай (1974) и Аргентина (1976), хотя, по-видимому, их правые правительства едва ли нуждались в «просвещении». Несколько позднее ряды рыночников пополнили и другие, начиная с традиционно более рыночно ориентированных стран типа Кении, Перу, Филиппин, Кот-д'Ивуара и кончая в прошлом тяготевшим к социализму Индией, Шри-Ланкой, Ямайкой и Турцией. В рамках программ либерализации отечественных рынков эти страны добиваются уменьшения роли государственного сектора, активизации частного предпринимательства, а также устранения перекосов в нормах процента, уровнях заработной платы, ценах потребительского рынка. Цель подобных изменений — «смазать шестеренки» рыночного механизма. Кроме того, эти страны, снижая обменные курсы, стимулируют экспорт и ослабляя протекционизм, стремятся улучшить свои сравнительные преимущества в мировой экономике. Наконец, увлечение рынком не ограничивается развивающимися странами. Почти все страны бывшего Второго мира, начиная от постсоветских республик и кончая государствами Восточной Европы, находятся ныне в процессе болезненного перехода к рыночной экономике (см. гл. 18).

К международным организациям, проповедующим достоинства свободного рынка, относятся МВФ и Всемирный банк. МВФ требует от своих клиентов осуществления программы макроэкономической стабилизации и рыночной либерализации для улучшения сравнительных преимуществ как условие доступа к своим ресурсам. Всемирный банк кредитует только такие проекты, которые частный сектор не может осуществить самостоятельно. С этой целью проводится тщательная экспертиза. При кредитовании же структурной адаптации он делает особый упор на совместные государственно-частные предприятия.

Каковы же причины этого внезапного «рыночного сумасшествия»? Частично оно подогрето успехами стран Восточной Азии, прежде всего Кореи и Тайваня, которые широко опирались на частное предпринимательство, особенно на более поздних стадиях развития. Однако в основном разочарование вызвано государственным вмешательством вообще и

централизованным планированием в частности. Низкие темпы роста, массивную инфляцию, большой долг и растущие дефициты платежных балансов многие связывают с увеличением бремени государственных расходов, чрезмерным искажением цен и вовнутрь ориентированной торговой политикой.

В последние три десятилетия в большинстве развивающихся стран произошел драматический рост государственного сектора, на долю которого ныне приходится 15—20 % ВВП и 50—60 % совокупных инвестиций. Однако этот рост сопровождался ощутимым снижением эффективности и увеличением расточительности. С 1960 по 1980 гг. отдача государственных инвестиций, выражаемая приростом ВВП, сократилась почти на 25 %. Такое сокращение во многом вызвано необоснованными инвестиционными решениями, низкой загруженностью производственных мощностей, «долгостроем» и недостаточной поддержкой государственных проектов. Исходя из этого многие приверженцы свободного рынка утверждают, что более весомая роль частного сектора в осуществлении проектов могла бы обеспечить более эффективное использование ресурсов.

По мнению Всемирного банка, замедлению роста ВВП во многих развивающихся странах способствовало и искажение цен. Среднегодовые темпы роста стран с сильно перекосенной структурой цен в среднем были на 2 % ниже, чем для Третьего мира в целом. Кроме того, исследованиями Всемирного банка установлено, что методы распределения кредитов и субсидирования процентных ставок обусловили сдвиг к капиталоемким промышленным технологиям. Введение минимальных ставок зарплаты уменьшило спрос на труд, а субсидируемые цены на потребительские товары, особенно продовольствие, нередко ослабляли стимулы к их производству и тем самым способствовали распространению всевозможных дефицитов. В итоге многие настаивают на устранении вызванных политикой государства перекосов в процентных ставках, оплате труда и потребительских ценах в надежде, что рыночный механизм сгладит возникшие диспропорции и обеспечит более эффективное распределение ресурсов.

**ТАБЛИЦА 16.1. Некоторые проблемы, вызываемые государственным вмешательством в экономику развивающихся стран**

1. Индивидуумы лучше правительств знают о своих предпочтениях и своих возможностях
2. Сглаживая различия в индивидуальных устремлениях, государственное планирование может повышать общий риск — государство может ошибаться больше, чем рынок
3. Из-за сложности процедуры принятия решений на государственном уровне централизованное планирование представляет собой излишне жесткую структуру, уступающую частным решениям в гибкости
4. Государство неспособно управлять детализированными планами
5. Государственный контроль из-за множества бюрократических помех может блокировать индивидуальные инициативы, исходящие от частного сектора
6. Необходимые стимулы к работе и новациям, контроль над издержками, эффективность, а также дисциплина и оплата труда, которые обеспечиваются рынком, едва ли могут быть воспроизведены на государственных предприятиях и в государственных учреждениях. Государственные предприятия зачастую неэффективны и расточительны
7. В отсутствие уравнивающих сигналов рынка деятельность разных уровней и частей государственного механизма плохо поддается координации, особенно когда дело касается различных групп и регионов с несовпадающими интересами

Продолжение

8. Рынок устанавливает пределы того, что может быть сделано государством. Так, перепродажа товаров на черных рынках и деятельность неформального сектора могут подорвать рационализацию потребления, а также искусственные схемы ценообразования и налогообложения. Это общая проблема «совместимости инициатив»
9. Контроль порождает борьбу за распределение ресурсов, оказывающую на него влияние через лоббирование и коррупцию, которые обычно называются поиском ренты (привилегий) и представляют собой непродуктивную деятельность
10. Планирование может использоваться могущественными привилегированными группами в своих интересах, и само планирование создает заинтересованные в нем группы, например бюрократов или промышленников, укрепляющих с его помощью свои позиции
11. Правительства могут оказаться под контролем узких групп, заинтересованных в собственном обогащении и в ряде случаев враждебных широким слоям населения. Планирование может усиливать их власть

---

Источники: Воспроизведено из Nicolas Stern, «The economics of development: A survey», *Economic Journal* 99 (September 1989), tab.4.

В табл. 16.1 приведен перечень некоторых проблем, создаваемых вмешательством государства в экономику развивающихся стран. Но как и провалы рынка не всегда оправдывают государственное вмешательство, так и провалы государства не могут служить основанием для поддержки рынка. Например, государственная сталелитейная компания в Южной Корее очень эффективна, а имеющая аналогичный статус сталелитейная корпорация в Индии является образцом неэффективности. Субсидируемые ставки процента используются как в Восточной Азии, где произошло ускорение темпов роста, так и в Латинской Америке, где экономика оказалась в состоянии стагнации. Наносящий вред экономике поиск привилегий можно без труда обнаружить и на плохо функционирующих рынках и при неэффективной деятельности государства. Поэтому вне контекста конкретных стран и без учета конкретных ситуаций нельзя делать упрощенные выводы о достоинствах государственной или частной экономической деятельности. Чтобы реализовать в развивающихся странах рыночные реформы (будь они вызваны разочарованием в государственном секторе или давлением МВФ и Всемирного банка), необходимо создать определенные социокультурные и экономические предпосылки.

## Социокультурные предпосылки и экономические императивы рыночной экономики

Рыночные реформы сталкиваются с серьезными, часто трудноразрешимыми проблемами. Хотя некоторые экономисты оптимистично полагают, что переход к полномасштабной рыночной экономике легко осуществим, очевидно, что хорошо функционирующая рыночная система требует особых социальных, институциональных, правовых и культурных предпосылок, которые нередко в развивающихся странах отсутствуют. Мошенничество, коррупция и монополия не могут исчезнуть по мановению магической неоклассической дирижерской палочки. Натан Кейфиц и Роберт Дорфман составили перечень из 14 институциональных и культурных императивов, с которыми связано эффективное функционирование частных рынков<sup>22</sup>.

1. Доверие (к банкам, страховым компаниям, поставщикам и т.п.).
2. Закон и порядок (обязательность контрактов).
3. Безопасность личности и собственности.
4. Баланс конкуренции и сотрудничества (для безопасной работы и нормализации общей обстановки).
5. Разделение ответственности и рассредоточение власти (независимое правосудие).
6. Общественный альтруизм (система социального страхования больных, хронически безработных, престарелых и т.п.).
7. Социальная мобильность, поддержка инициатив в рамках закона, терпимость к конкуренции.
8. Материальные стимулы к увеличению производства.
9. Ограничение потребления с целью генерации частных сбережений.
10. Не ограничиваемая традициями рациональность.
11. Честность государства.
12. Эффективные формы конкуренции в противовес монополистическому контролю.
13. Свобода информации (вместе с охраной личной тайны).
14. Передача информации без ограничений и фаворитизма.

При наличии этих институциональных и культурных предпосылок для хорошо функционирующей рыночной системы необходимы по меньшей мере еще 11 способствующих рынку юридических и экономических норм<sup>23</sup>:

1. Четко установленные и разделенные права собственности, процедуры приобретения и передачи прав собственности.
2. Коммерческое законодательство и суды, обеспечивающие его выполнение, особенно законы о контракте и банкротстве.
3. Свободная безлицензионная организация бизнеса во всех секторах, за исключением обладающих значительным внешним эффектом: аналогичная свобода сделок и доступа к профессиям, а также обращения в государственные учреждения (равные экономические возможности).
4. Стабильная валюта и надежная, эффективная система финансовых трансфертов (банковская система).
5. Государственный надзор или контроль над естественными монополиями (отраслями с растущим эффектом масштаба), как это имеет место в отраслях, где технологическая эффективность требует таких размеров фирмы, которые покрывают 10—15 % потребностей внутреннего рынка.
6. Обеспечение и покупателей, и продавцов адекватной информацией о характеристиках предлагаемой к продаже продукции, а также о состоянии предложения и спроса на всех рынках.
7. Автономное формирование вкусов — защита потребительских предпочтений от влияния производителей и поставщиков.
8. Контроль государства над внешними эффектами (как негативными, так и позитивными) и снабжением населения товарами и услугами общего пользования.

9. Инструменты для осуществления политики денежной и финансовой стабилизации (см. гл. 17).
  10. Системы безопасности — условия для поддержания адекватного уровня потребления пострадавших от каких-то экономических неурядиц, особенно потерявших работу, получивших производственные травмы, а также нетрудоспособных.
  11. Поощрение инноваций, в частности, выдача и защита патентов и авторских прав.
- Таким образом, рыночные реформы предполагают много больше, чем устранение перекосов в ценах, приватизацию государственных предприятий и провозглашение свободного рынка. Первые неудачи рыночных реформ в Восточной Европе и России (см. табл. 18.2), так же как и во многих развивающихся странах, в немалой степени обусловлены отсутствием некоторых (или многих) институциональных предпосылок и рыночных процедур.

## Роль и границы рынка в развивающихся странах

Еще слишком рано делать какие-либо выводы о влиянии рыночных реформ на экономический рост и развитие в долгосрочной перспективе. Естественно, возникает вопрос, в какой мере страны Третьего мира могут полагаться на рыночный механизм в противовес централизованному планированию и широкому государственному вмешательству, чтобы ускорить свое развитие. Очевидно, что ответ на этот вопрос зависит от условий каждой конкретной страны. Во многих развивающихся странах помимо уже упомянутых можно выделить ряд факторов, ограничивающих возможность значительной опоры на рыночные силы. В целом они не могут опираться на рыночный механизм в той же степени, как это делали на ранних стадиях развития индустриальные государства. В основе такого вывода несколько причин, часть которых уже упоминалась в начале этой главы.

Быть может, важнейшая из них состоит в том, что рынки большинства развивающихся стран во многих отношениях являются несовершенными<sup>24</sup>. Один из ранее не упоминавшихся ограничителей — отсутствие информации и неопределенность, с которой сталкивается там большинство производителей и потребителей. Так, во многих странах производители зачастую не имеют сведений о емкости местных рынков, присутствии других производителей, доступности местных и импортных исходных материалов. Потребители же часто не знают о качестве и наличии требуемой продукции или ее заменителей. Кроме того, в отличие от своих коллег в развитых странах производители и потребители Третьего мира обычно не имеют возможности получить нужную информацию, так как сфера действия рынка ограничена. При таких обстоятельствах операции по максимизации прибыли и полезности подчас опираются на неверную информацию и поэтому не обеспечивают эффективного распределения ресурсов. Государство может либо попытаться обеспечить такую информацию, что, очевидно, слишком дорого, либо вмешаться в функции рынка, косвенно воздействуя на производство и потребление.

Второй ограничитель рынка связан с недостатком эффективной конкуренции. В большинстве развивающихся стран преобладает неэффективная конкуренция, в первую очередь это относится к промышленному сектору, где обычно велика концентрация монополий. Это обусловлено крупными масштабами современного промышленного производства при относительно малой емкости местных рынков промышленной продукции, которая ограничивает число конкурирующих фирм. Отсюда неэффективное распределение ресурсов — меньшие объемы производства при более высоких ценах, чем при совершенной конкуренции, и как следствие этого — перераспределение дохода от потребителя к производителю. В таких условиях впору говорить о необходимости государственного вмешательства, чтобы ограничить силу монополий посредством регулирования размеров действующих фирм или прямого контроля над ценами.

Третий существенный ограничитель рынков развивающихся стран — наличие значительных внешних эффектов. Многие товары имеют высокую общественную стоимость, которая не находит отражения в рыночных ценах. Поскольку такие блага, как образование и услуги здравоохранения, необходимо предоставлять по ценам ниже издержек или даже бесплатно, к их созданию частный сектор не проявляет интереса. Чтобы обеспечить сколь-либо приемлемый уровень благосостояния, государство сплошь и рядом ответственность за эти блага вынуждено брать на себя. Учитывая быстрый рост населения и широкое распространение бедности во многих развивающихся странах, деятельность государства в этой сфере, очевидно, будет увеличиваться.

Даже если бы рынок относительно эффективно распределял текущие ресурсы, государство все равно не может отстраняться от их распределения с учетом фактора времени. Накопление капитала — фундаментальное условие экономического развития. На ранних стадиях развития частные сбережения очень ограничены, поэтому государству обычно принадлежит главная роль в аккумуляции капитала с помощью налоговой и денежной политики (см. гл. 17). Ключевое значение, особенно на начальных стадиях развития, имеют инвестиции в инфраструктуру, поскольку таким образом закладывается необходимый фундамент для последующих частных и государственных капиталовложений. Кроме того, частный сектор и на более поздних стадиях развития может оказаться неспособным к массивным вложениям, без которых невозможно создание некоторых отраслей промышленности, несмотря на их прибыльность в долгосрочном плане. Государству приходится создавать и какие-то взаимосвязанные производства, необходимые для будущего процветания частного сектора. Наконец, чтобы обеспечить рост производительности труда, государство посредством развития общего и специального образования обязано способствовать совершенствованию человеческого капитала.

Другой важный момент обсуждения альтернативы — план или рынок — относится к распределению дохода. Хотя рыночный механизм позволяет более эффективно размещать ресурсы, одновременно он усиливает неравенство в распределении доходов. Как мы видели, в большинстве развивающихся стран доходы распределяются крайне неравномерно. Чрезмерная опора на рыночный механизм не в состоянии улучшить такое распределение. Это может лишь усугубить проблему, так как богатые благодаря монополии на «долларовые голоса» определяют распределение ресурсов, а тем самым и доходов.

Наконец, важно помнить, что экономическое развитие — это процесс структурных изменений. В конечном счете рынок может эффективно распределять ресурсы, поощряя развитие одних отраслей и сдерживая рост других, но может оказаться неэффективным, если речь идет о значительных несоприкасающихся изменениях в экономической структуре, которые могут иметь ключевое значение для развития страны в долгосрочной перспективе. Поэтому государство должно вторгаться в сектора, особенно важные для развития, чтобы обеспечить их необходимую трансформацию и процветание.

Приведенные аргументы показывают, что при многочисленных ограничителях и специфических интересах, которые характерны для многих развивающихся стран, рыночный механизм может давать серьезные сбои. Это не значит, что таким странам больше не следует полагаться на рынок в распределении продукции и ресурсов. Ни одна организация Третьего мира, осуществляющая централизованное планирование, не в состоянии регулировать движение огромного множества различных товаров и услуг. Скорее это свидетельствует о необходимости более эффективного взаимодействия между государственным и частным секторами. Это также означает, что государству следует определить, в каких сферах можно положиться на эффективность рынка, а в каких — лучших результатов способно добиться само государство при данных ограничениях в человеческих ресурсах. Реальный урок успешного опыта Южной Кореи, Тайваня и Сингапура как раз и заключается в плодотворном взаимодействии государственного и частного секторов, а не в триумфе свободных рынков и торжестве экономики свободной конкуренции<sup>25</sup>.

В общем, чтобы ускорить экономическое развитие, различные страны на рыночный механизм могут опираться в разной мере. Представляется, что из-за дефицита институциональных и культурных предпосылок для рыночной экономики странам с низким доходом на ранних стадиях развития следует, как и прежде, больше опираться на планирование, им еще предстоит важные структурные изменения. Странам со средним доходом, хотя для них еще характерна смешанная экономика со значительным участием государства, целесообразно, по-видимому, усилить ориентацию на рынок. В странах же, находящихся на более высокой ступени развития, таких, как новые индустриальные страны Восточной Азии и Латинской Америки, уже имеются условия, позволяющие больше опираться на частную рыночную экономику и конкурентные цены. Но если в размещении ресурсов и распределении доходов они станут полагаться только на частный сектор, то долгосрочные экономические и социальные цели развития также в той или иной мере будут подвергнуты риску. Комментируя латиноамериканский опыт 80-х годов, известный чилийский экономист Алехандро Фоксли высказал следующую интересную мысль:

В настоящее время в Латинской Америке происходит критическая оценка экспериментов со свободным рынком. Теперь общепризнано, что наивная позиция радикального самоустранения государства ведет к серьезным перекосам в распределении ресурсов: малым инвестициям, большому оттоку капиталов и т.п. Это нередко случалось из-за неотлаженности таких специфических рынков, как национальный рынок капиталов, когда в ряде стран реальные ставки процента в течение нескольких лет держались на уровне 20—50 %, устойчивого неравновесия на рынках товаров и труда, а также неконтролируемого спекулятивного поведения экономических агентов, которое вело к утечке капиталов, из-за несовершенства мировых рынков ключевых экспортных товаров и т.п. Этим обусловлена необходимость активной регулирующей роли государства, а также государственного вмешательства для защиты слабых секторов действенными социальными программами.

Разница между этим типом активного государственного присутствия и традиционной государственностью в том, что теперь делается ставка на небольшое децентрализованное правительство, которое открывает каналы для участия в процессе принятия решений частному сектору и организованным профсоюзам. Нынешняя дискуссия в Латинской Америке больше сфокусирована на децентрализации развития, общественных договорах и согласованных действиях, нежели на роли вездесущего государства или защите неограниченной свободы рынка<sup>26</sup>.

## **Планирование развития и государство: заключительные замечания**

В свете итогов последних десятилетий большинство экономистов, занимающихся проблемами развития, похоже, пришли к согласию, что прежняя почти безоглядная вера в действенность и выгодность центрального планирования и обширные государственные интервенции не нашла подтверждения в опыте Третьего мира. Кроме того, как отмечалось ранее, экономическая политика чаще представляла специфическую реакцию на перманентные, подчас неожиданные экономические кризисы, нежели формировалась под влиянием всеохватывающего проектирования экономического развития. Нельзя никогда забывать, что политические лидеры и те, кто принимает решения, — такие же люди, как и все мы, со всеми присущими человеку недостатками и слабостями. За исключением крайне редких случаев им присущ скорее ограниченный (классовый, кастовый, племенной, религиозный, этнический, региональный и т.п.), нежели общегосударственный подход к проблемам. В демократических странах политики прежде всего несут ответственность перед своими избирателями и группами с устоявшимися интересами из соответст-

вующих регионов. При более автократических формах правления (будь то военная диктатура или господство одной партии) политические лидеры, естественно, отражают интересы групп, которым они обязаны своей властью или от которых зависит ее сохранение. Следует иметь в виду, что экономический курс обычно определяют не экономисты или плановики, а политики, которые могут быть больше заинтересованы в «затушевывании» возникающих кризисов ради сохранения своей власти, чем в проведении назревших социальных и экономических реформ. Но эта ситуация, как полагают многие эксперты, может измениться только в случае, если разразится настоящий кризис развития, который нельзя разрешить без широких экономических и социальных реформ.

Поэтому к оценке роли и упущений экономической политики в развивающихся странах нужно подходить прагматически. С одной стороны, не следует думать, что политические лидеры и те, кто принимает решения, ставят национальные интересы выше своих собственных и проводят политику, исходящую из приоритетности общественного благосостояния перед частными интересами групп, которым они изначально обязаны. С другой стороны, в равной мере нельзя поддаваться циничной точке зрения, суть которой в том, что общественные интересы и, в частности, интересы бедных, слабых и молчаливых, принимаются во внимание лишь в предреволюционной ситуации. Социальные и политические революции печально известны как способ замены одних элит другими, когда положение бедных почти не затрагивается (Китай и, возможно, Куба представляют заметные исключения). Поэтому при обсуждении роли и недостатков государства более разумным представляется исходить из того, что в большинстве стран Третьего мира оно является объектом противоборства конфликтующих сил, представляющих как элитарные, так и эгалитаристские интересы, и что проводимая им экономическая политика отражает относительную мощь этих конкурирующих сил. Хотя в прошлом и преобладали узкие элитарные интересы, к настоящему времени глубинные движения в пользу более эгалитарного развития достигли такого накала, что политики и плановики теперь уже не могут не считаться с ними и прикрываться яркой, но бессодержательной риторикой.

Независимо от идеологических установок относительно подлинной роли государства и частного сектора невозможно отрицать, что в течение нескольких последних десятилетий в развивающихся странах государство претендовало на ведущую роль в руководстве и управлении экономикой. Считают, что во многих странах, особенно в Африки, если бы государство не стало инициатором развития, то его совсем бы не было. Вероятно, это преувеличение. Как бы то ни было, но основная масса квалифицированных кадров в этих странах занята на государственной службе. От того, как используют эти ограниченные человеческие ресурсы, в решающей степени зависит успех или провал усилий по развитию. Следовательно, государственное устройство и управление развитием имели и будут иметь жизненно важное значение.

В классических экономиках роль государства сводилась к поддержанию закона и порядка, сбору налогов и обеспечению минимума социальных услуг. В результате кейнсианской революции экономическая роль государства была пересмотрена в сторону ее существенного повышения. На государство в рыночном хозяйстве была возложена ответственность за стабилизацию экономической жизнедеятельности посредством антициклической денежной и налоговой политики, нацеленной на обеспечение полной занятости без инфляции. Кейнсианская революция в экономической мысли Запада совпала по времени с периодом, когда Советский Союз демонстрировал всему миру силу централизованного планирования в мобилизации ресурсов и ускорении промышленного роста.

При переходе Третьего мира от колониальных форм правления к независимости обе модели роли государства оказались востребованными. Унаследованная от колониальных



времен структура и философия частного предпринимательства под влиянием успехов советского планирования породила в большинстве развивающихся стран смешанную систему, сочетающую рынок с централизованным планированием. При этом, как мы видели, упор был сделан на координацию хозяйственной жизни правительством и широкое развитие государственного сектора. В связи с усилением внимания к проблемам бедности и неравенства роль государства ныне возросла еще больше, несмотря на консенсус в том, что планирование не может быть панацеей, как полагали некоторые теоретики, и что дорогостоящие финансовые и человеческие ресурсы многими государственными корпорациями используются неэффективно.

Таким образом, похоже, сегодня среди экономистов достигнуто общее согласие, что роль государства в развивающихся странах совсем не обязательно должна уменьшаться, но то, что оно делает, должно делаться лучше, чем прежде. Большинство согласны с тем, что государственный аппарат многих развивающихся стран стал непомерно громоздким. Слишком много министерств, нередко с конкурирующими интересами, слишком много государственных корпораций и слишком много различных служб. Государство критикуют за чрезмерную централизацию и одностороннюю ориентацию на город как в плане подбора кадров, так и при определении перспектив. Гражданские служащие и квалифицированный персонал часто плохо используются, слабо мотивируются и работают менее продуктивно, чем могли бы. Слишком много коррупции и неоправданно мало новаций. Сугубо бюрократические, окостеневшие процедуры и процессы лишены инициативы и гибкости. В общем современное государство развивающихся стран подвергается критике за то, что оно мало чем отличается от любого другого государства или международной организации современности!

Нравится нам это или нет, в странах Третьего мира государство по необходимости должно взять на себя ответственность за будущее благополучие своих стран. Помимо первоочередных задач национального строительства (в новых независимых странах) и обеспечения быстрого экономического роста (во всех развивающихся странах), необходимость заниматься проблемами долгов и дефицитов, бедности, роста населения и безработицы, неравенства и окружающей среды усиливает роль государства в странах Третьего мира, требует от него осуществления новаций и масштабных изменений, редко случавшихся в прошлом. Центральной задачей государства становится проведение институциональных и структурных реформ в сферах землевладения, налогообложения, собственности на активы, распределения, образования и здравоохранения, размещения кредитов, трудовых отношений, политики цен, организации и регулирования НИОКР, управления, включая приватизацию, предприятиями государственного сектора, государственным устройством и планированием<sup>27</sup>.

Время покажет, потребует ли такой переход от ориентированной лишь на рост стратегии развития к стратегии, которая поставит во главу угла ликвидацию бедности и уменьшение неравенства, коренных политических преобразований, или нынешние лидеры смогут приспособиться к новым условиям, иницируя и проводя фундаментальные институциональные и рыночные реформы. Но как бы ни решалась эта проблема, можно с определенностью предсказать, что государственный сектор независимо от уровня его централизации, а также взаимодействия с частным сектором в грядущие десятилетия будет по-прежнему претендовать в большинстве развивающихся экономик на командные высоты. Можно надеяться, что правящая элита стран Третьего мира многое извлекла из опыта последних десятилетий и что будущие успехи с лихвой компенсируют все прошлые промахи.

## Страновое исследование

### Экономика Филиппин

*Географические, социальные  
и экономические характеристики*

Столица — Манила

Площадь — 300 000 кв. км

Население — 63,7 млн. человек (1992 г.)

ВНП на душу населения — 730 долл. (1990 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 2,4 %  
(1980—1990 гг.)

Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения  
— 1,5 % (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП —  
22 % (1990 г.)

Уровень младенческой смертности (на  
1 000 родившихся) — 54 (1990 г.)

Ежедневное потребление калорий на душу населения  
— 2 255 (1988 г.)

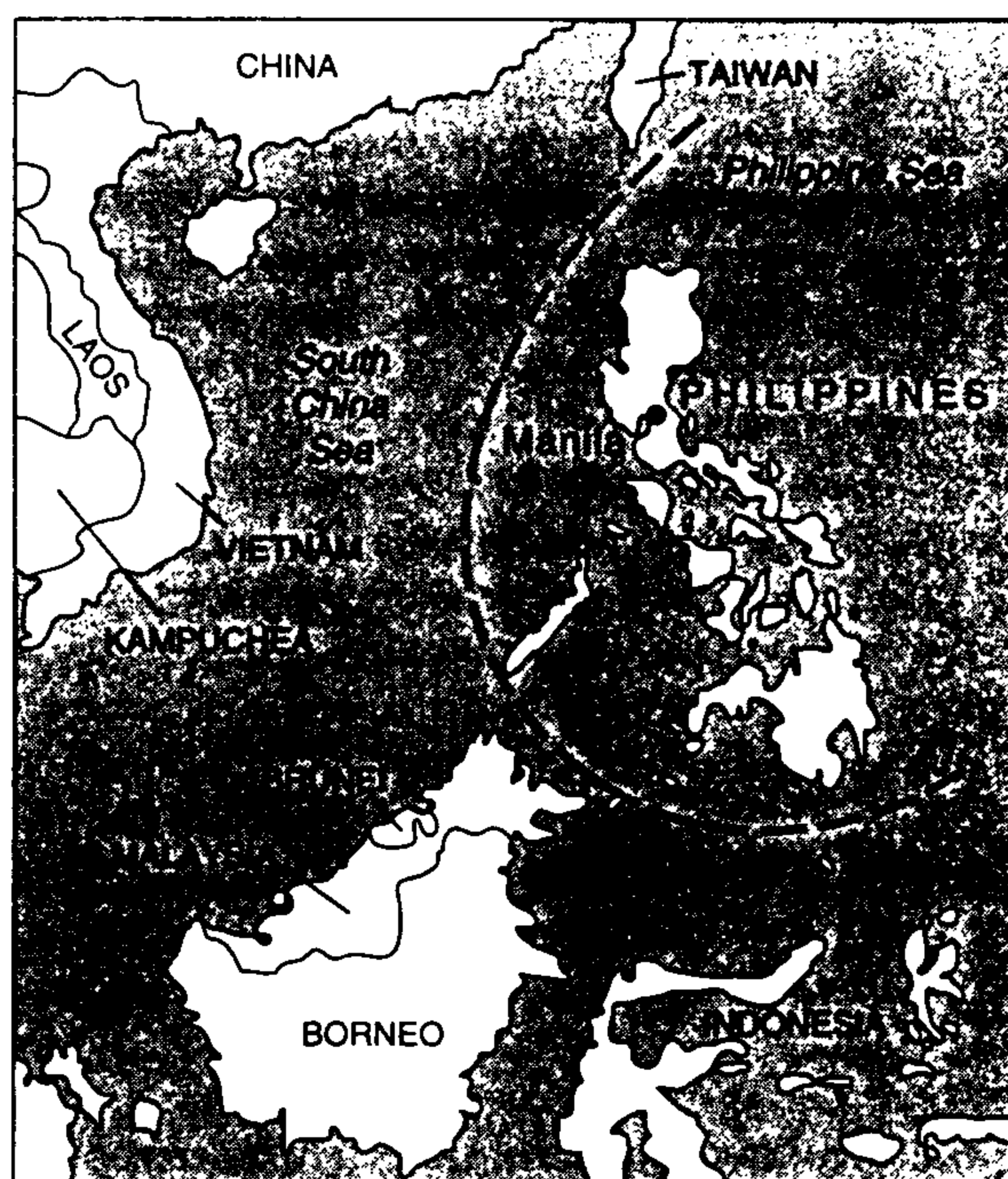
Уровень охвата начальным образованием — 95 %  
(1990 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) —  
14 % (1985 г.)

Индекс развития человека — 0,6 (средний) (1990 г.)

В состав Республики Филиппины входит 7107 островов, расположенных в Южно-Китайском море к северо-востоку от Малайзии. Большинство населения Филиппин составляют малайцы — потомки индонезийцев и малайцев, мигрировавших на эти острова тысячелетия назад. Наиболее значительное этническое меньшинство — китайцы, прибывшие на острова в IX в. и играющие с тех пор важную роль в торговле страны. Смешанные браки привели к тому, что многие филиппинцы имеют китайское и испанское происхождение. Следующие по численности группы населения представлены потомками испанцев и американцев, заселивших страну в колониальный период.

Средняя плотность населения в стране примерно 195,7 человек на 1 кв км, однако на острове Лусон, являющемся центральной частью Филиппин, она несколько выше. Насе-



ление Манилы — столицы и крупнейшего города страны — около 7,5 млн. чел.

В 1960-е годы среднегодовые темпы роста населения составляли 3 %, однако к концу 70-х гг. они снизились до 2,4 % и оставались на этом уровне более десятилетия.

Экономика Филиппин бурно развивалась в годы, последовавшие за Второй мировой войной. Однако в 1950-е — начале 1960-х гг. произошло некоторое замедление темпов роста, и в период с 1955 по 1965 гг. среднегодовые темпы роста реального ВНП составляли лишь около 5,3 %. Экспансионистская денежно-кредитная и налоговая политика, характерная для конца 1960-х гг., подстегнула рост реального ВНП, который, несмотря на неустойчивость темпов роста, составлял в 1973 г. порядка 10 %. В 1984—1985 гг. Филиппины пережили тяжелый экономический спад, во время которого наблюдалось более чем 10 %-ное сокращение производства. Начиная с 1986 г. экономика страны развивалась умеренными темпами. Однако по-прежнему в стране остается много нерешенных проблем, в числе которых высокий уровень бедности, масштабная безработица, крупный дефицит государственного бюджета, низкий уровень сбере-

жений и инвестиций и огромный внешний долг, составлявший в 1988 г. 29 млрд. долл.

Страна богата минеральным сырьем и энергоресурсами (за исключением нефтяных). Месторождения хромитов, никеля и меди — одни из крупнейших в мире. Другие важные полезные ископаемые — железная руда, серебро, марганец, уголь, гипс, сера, ртуть и золото. Имеются запасы глины, известняка, доломита, полевого шпата, мрамора, кремнезема и фосфатов. В настоящее время лишь небольшая территория тщательно исследована и используется для добычи минерального сырья.

Промышленное производство в основном представлено переработкой сырья и операциями по сборке изделий. В стране производятся продукты питания, напитки, табачные изделия, изделия из резины, текстиль, одежда и обувь, фармацевтическая продукция, краски, фанера и шпон, бумага и бумажная продукция, мелкие электроприборы и электроника. К отраслям тяжелой промышленности относятся производство цемента, стекла, промышленных химикатов, удобрений, железа и стали, а также продуктов нефтепереработки.

Промышленное производство сконцентрировано в городских районах, особенно в районе Манилы, и слабо связано с сельским хозяйством. Недостаточно развитые инфраструктура, транспортная сеть, коммуникации и особенно электроснабжение препятствуют более быстрому экономическому росту.

Правительство ищет возможности оживить экономику, стимулируя иностранные и внут-

ренние инвестиции и восстанавливая свободный рынок.

Внешняя торговля имеет для экономики Филиппин огромное значение. США — традиционно крупнейший торговый партнер Филиппин, на них приходится около 35 % экспорта и примерно 1 % импорта страны. Ежегодный объем товарооборота с США превышает 4 млрд. долл.

Основные статьи импорта: нефть, запасные части для производства электронного оборудования, железо и сталь, химическая продукция, текстиль и зерно. Ведущие позиции в экспорте Филиппин занимают полупроводники, одежда, продукты переработки кокосового сырья, сахар, бананы, кофе, минеральное сырье и продукция лесного хозяйства.

В 1990-е гг. Филиппинам предстоит решить серьезные экономические задачи. Правительство должно предпринять попытку увеличить доходы почти 52 % населения страны, проживающего в ужасающей бедности. Оно также должно обеспечить работой быстро расширяющуюся армию работников (годовые темпы роста составляют 4,5 %), при том, что уже в настоящее время уровень безработицы с учетом неполной занятости превышает 30 %. И, наконец, руководство Филиппин должно предпринять усилия по предотвращению ухудшения экологической обстановки в плотнонаселенных сельских районах, не забывая при этом о необходимости выплаты значительного внешнего долга.

## **Термины и понятия**

**Расчетные цены**

**Агрегированные (макрэкономические) модели роста**

**Комплексный план**

**Анализ издержек и выгод**

**Экономическая инфраструктура**

**Экономический план**

**Экономическое планирование**

**Провалы государства**

**Модель затраты-выпуск**

**Модель межотраслевых связей**

**Внутренняя норма доходности**

**Провалы рынка**

**Рыночные цены**

**Чистая текущая стоимость**

**Частичный (отраслевой) план**

**Процесс планирования**

**Политическая воля**

**Оценка (экспертиза) проекта**

**Поиск ренты**

**Теневые цены**

**Общественная (социальная) учетная ставка**

проекты, вложение в здравоохранение и образование), в последние годы на самом деле "откачивал" ресурсы (более 500 млн. долл. в 1990 г.) из стран Третьего мира.

Предоставлением займов во Всемирном банке занимаются два подразделения. Наиболее крупное подразделение — Международный банк реконструкции и развития (МБРР) в настоящее время предоставляет займы только на условиях плавающей процентной ставки, привязанной к мировым ставкам процента. Это явный отход от первоначальной концепции деятельности МБРР, который создавался для страхования развивающихся стран от колебаний процентной ставки и субсидирования предоставляемых этой группе стран займов за счет частично собственных фондов, а частично — поддержки промышленно развитых стран-доноров. Второе подразделение — Международная ассоциация развития (МАР) — осуществляет льготное кредитование (предоставляет беспроцентные займы сроком на 40—50 лет) стран, в которых показатель ВВП на душу населения в 1992 г. был менее 700 долл. Однако доля МАР в общем объеме кредитования Всемирного банка составляет не более 20—25%.

После продолжавшейся целое десятилетие почти мессианской пропаганды программ стабилизации с уклоном в рыночную экономику МВФ, а еще в большей степени Всемирный банк вновь сконцентрировали свое внимание на проблемах борьбы с бедностью, осознав необходимость более гибкого подхода к составлению программ помощи. Задачей этих международных организаций на 90-е годы является увеличение объема ресурсов, поступающих с Севера на Юг, и адаптация условий финансирования к реальным нуждам развития стран-получателей. Осуществление указанных мер могло бы способствовать интеграции стран Третьего мира в глобальные рынки и получению ими выгод от расширения мировой торговли.

## Выводы и некоторые заключительные замечания

В этой заключительной главе мы обсуждали многочисленные проявления растущей глобализации экономики и других сфер общественной жизни, а также усиление взаимозависимости наций. Если три десятилетия назад взаимозависимость проявлялась как зависимость бедных стран от богатых, то в современном мире, с его непредсказуемыми колебаниями цен на энергоносители и ограниченными запасами минеральных ресурсов, сохраняющейся угрозой глобальной экологической катастрофы, стагнирующим экспортом развивающихся стран и их тяжелым долговым бременем, экономическое благосостояние промышленно развитых стран все в большей степени будет зависеть от экономической политики и социально-экономического прогресса Третьего мира. При этом, однако, необходимо помнить, что как ныне, так и в будущем зависимость развивающихся стран от хода экономического развития в промышленно развитых странах значительно сильнее, чем в первом случае. Плачевная ситуация в странах Африки к югу от Сахары свидетельствует об особой уязвимости и зависимости наименее развитых стран.

В 90-х годах предстоит дать ответ на судьбоносный вопрос: приведут ли глобализация международной экономики и новая экономическая взаимозависимость стран к большей кооперации или произойдет усиление конфликтов. Дефицит нефтяных и минеральных ресурсов в 1970-х гг., кризис внешней задолженности и угроза экологической катастрофы в 1980-х гг. дали понять промышленно развитым странам, что будущее экономическое развитие *обеих* групп стран неразрывно связано. Промышленно развитые страны не могут более сохранять доминирующее положение при сложившемся международном порядке, не вызывая при этом для себя негативных последствий. Необходимо развивать взаимное сотрудниче-

7. Там же, p.39.
8. Вводную лекцию о природе и использовании моделей затраты-выпуск см. Todaro, *Development Planning*, chap.5.
9. Хорошее введение к анализу издержек и выгод, в котором делается акцент на связях с экономической теорией, см. Ajit K. Dasgupta and David W. Pearce, *Cost-Benefit Analysis: Theory and Practice* (London: Macmillan, 1972).
10. Отличная оценка масштабов и политической важности внешних эффектов в развивающихся странах содержится в Frances Stewart and Ejaz Ghani, «How significant are externalities for development?» *World Development* 19 (June 1991), pp. 569—591.
11. С отличным обзором различной техники оценки проекта можно ознакомиться в Ivy Papps, «Techniques of project appraisal», in Norman Gemmill (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), pp.307—338. Чтобы ознакомиться с современными проблемами оценки проекта см. Ian Little and James Mirrlees, «Project appraisal and planning twenty years on», *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1990, pp.351—382.
12. Если вы знакомы с техникой линейного программирования, вам придется признать, что теневые цены представляют собой лишь решение проблемы приведения двойных цен к единому знаменателю для линейного программирования выпуска или максимизации прибыли; см. Todaro, *Development Planning*, chap.5.
13. Обратите внимание на фактическую трансформацию целевой функции от максимизации потребления к максимизации сбережений.
14. Этот подход поддерживают Ian Little и James Mirrlees в своей весьма достойной внимания книге: *Project Appraisal and Planning in Developing Countries* (New York: Basic Books, 1974).
15. Albert Waterston, *Development planning: Lessons of Experience* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1965), p.293.
16. Derek T. Healey, «Development policy: New thinking about an interpretation», *Journal of Economic Literature* 10 (1973): p. 761.
17. Killick, «Possibilities of development planning», pp. 3—4.
18. Для обстоятельного анализа того, как государственная политика и ужесточение контроля способствовали обострению проблемы развития в семи ведущих странах Третьего мира, см. Ian Little, Tibor Scitovsky, and Maurice Scott, *Industry and Trade in Some Developing Countries: A Comparative Study* (London: Oxford University Press, 1970).
19. Killick, «Possibilities of development planning», p. 4.
20. Анализ последствий коррупции см. M.S. Alam, «Some economic costs of corruption in LDCs», *Journal of Development Studies* 27 (October 1990): pp. 89—97, and Michael Beenstock, «Corruption and development», *World Development* 7 (January 1979): pp. 15—24.
21. Waterston, *Development Planning*, p.367.
22. Nathan Keyfitz and Robert A. Dorfman, *The Market Economy is the Best but Not the Easiest* (mimeograph, 1991), pp.7—13.
23. Там же, p.14.
24. Arndt, «Market failure and underdevelopment», 219—229.
25. Интересный комментарий этой проблемы даст Алиса Амсен, заметившая, что когда департамент Всемирного банка по оценке операций сообщил, что в Южной Корее и на Тайване в целях индустриализации широко использовалось государственное вмешательство, Банк отказался публиковать этот анализ. См. Alice H. Amsden, «From P.C. to E.C.» *New York Times OP-ED*, January 12, 1993.
26. Alejandro Foxley, «Latin American development after the debt crisis», *Journal of Development Economics* 27 (October 1987): pp. 211—212.

27. Ирония судьбы в том, что в развивающихся странах основным двигателем перехода к более рыночно ориентированным экономикам вынуждено быть само государство.

### Рекомендуемая литература

О природе и роли планирования см. Jan Tinbergen, *Development Planning* (London: Weidenfeld & Nicolson, 1967); Michael P. Todaro, *Development Planning: Models and Methods* (Nairobi: Oxford University Press, 1971); Hollis B. Chenery (ed.), *Studies in Development Planning* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971); Pradip K. Ghosh (ed.), *Development Policy and Planning: A Third World Perspective* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1984); and Francisco R. Sagesti, «National development planning in turbulent times: New approaches and criteria for institutional design», *World Development* 16 (April 1988): pp. 431—448.

Для углубления знаний об использовании математических моделей в планировании развития см. Charles R. Blitzer, Paul B. Clark, and Lance Taylor (eds.), *Economy-wide Models and Development Planning* (London: Oxford University Press, 1975).

Информативное и глубокое исследование методологии и использования анализа издержек и выгод для оценки проекта в развивающихся странах можно найти в Ian Little and James Mirrlees, *Project Appraisal and Planning for Developing Countries* (New York: Basic Books, 1974), and Ivy Papps, «Techniques of project appraisal», in Norman Gemmell (ed.), *Surveys in Development Economics* (Oxford: Blackwell, 1987), chap.9. См. также Arnold C. Harberger, «Reflections on social project evaluation», in Gerald M. Meier (ed.), *Pioneers in Development: Second Series* (New York: Oxford University Press, 1987), pp.159—189.

Для ознакомления с опытом планирования трех истекших десятилетий в странах Третьего мира, а также критики «плановой мифологии» см. Albert Waterston, *Development Planning: Lessons of Experience* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1965); Mike Faber and Dudley Seers (eds.), *The Crisis in Planning* (London: Chatto & Windus, 1972), особенно статью Seers, «The prevalence of pseudo-planning»; and Tony Killick, «The possibilities of development planning», *Oxford Economic Papers* (July 1976).

В число лучших работ по узловым вопросам дилеммы рынок—план входят: Tony Killick, *A Reaction Too Far: Economic Theory and the Role of the State in Developing Countries* (London: Overseas Development Institute, 1989), «Development Strategies: The role of the state and the private sector — a roundtable discussion», *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1990, pp.421—435; World Bank, *World Development Report, 1991* (New York: Oxford University Press, 1991), chap.7; and Robert Wade, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization* (Princeton, N.Y.: Princeton University Press, 1990).



## ГЛАВА

# 17



## Финансовые системы и налоговая политика

*В странах Латинской Америки действуют чрезвычайно мощные структурные факторы, которые ведут к росту инфляции и против которых традиционные методы кредитно-денежной политики бессильны.*

Рауль Пребиш, первый Генеральный директор  
Латиноамериканского института экономического  
и социального планирования

*Потенциал налогообложения в развивающихся странах редко бывает задействован полностью... Собирается не более 1/5, а возможно, и 1/10 части налогов.*

Николас Калдор, Кембриджский Университет

*Государственное финансирование определяет курс развития.*

Всемирный банк, Доклад о развитии мира, 1988

## Мучительный путь к макроэкономической стабильности

В 1980-е гг. непомерные внешние долги, растущие бюджетные дефициты и хронические проблемы платежных балансов — все вместе взятое, заставили правительства многих стран Третьего мира пойти на болезненные меры, направленные на стабилизацию их экономик. **Макроэкономическая стабилизация** преследует три цели:

- 1) взять под контроль инфляцию;
- 2) восстановить бюджетное равновесие путем снижения государственных расходов, увеличения налогов с граждан и предпринимателей, реформирования финансовой системы;
- 3) ликвидировать дефицит статей текущего платежного баланса посредством контроля за обменным курсом (девальвация) и расширения экспорта.

Как мы узнали из гл. 14, двумя катализаторами политики стабилизации и структурной адаптации стали МВФ, который удерживает контроль над международными частными кредитными средствами с помощью "кондишнэлити", и Всемирный банк, выдвигающий

требование структурной адаптации при решении вопросов оказания многосторонней помощи. Но очень часто дефицит налоговых поступлений, конкуренция реальных обменных курсов, необходимость поддерживать нормальное функционирование финансовых рынков, дерегулирование или приватизация производства, преследующие цель макроэкономической стабильности и структурной адаптации, вынуждают правительства снижать темпы экономического роста, вследствие чего растут масштабы нищеты и неравенства. Уже сточение фискальной политики обычно влечет за собой значительное сокращение государственных расходов на образование, здравоохранение и социальные программы, массовые увольнения рабочих с предприятий государственного сектора, непропорциональное снижение реальной заработной платы и разрушение важных систем экономической защиты бедных и обездоленных слоев населения. Такие меры, возможно, помогли обремененным огромной внешней задолженностью странам погасить часть своих долгов и тем самым решить проблемы коммерческих банков развитых стран, но их неизбежным следствием стало снижение уровня жизни сельских и городских бедняков<sup>1</sup>.

В этой главе мы прежде всего рассмотрим попытки правительств слаборазвитых стран стабилизировать экономическое положение, обращая внимание на уникальный характер и структуру их финансовых и фискальных систем. Мы покажем, почему для большинства правительств стран Третьего мира так трудно следовать традиционной кредитной и финансовой политике, и как существующие в настоящее время системы налогообложения мешают попыткам восстановить баланс государственных бюджетов путем увеличения доходов, особенно за счет налогообложения богатых граждан. В конце главы сделаем краткий обзор проблем государственного управления (одного из главных ограничителей развития во многих странах), затронем дискуссии о приватизации государственных предприятий и рассмотрим роль крупных военных расходов в ускорении или замедлении экономического развития.

## Финансовые системы и кредитно-денежная политика

### Различия финансовых систем развитых и развивающихся стран

В развитых странах кредитно-денежная и финансовая политика и прямо и косвенно играет важную роль в деятельности правительства, направленной на расширение экономической активности в период безработицы и избыточных мощностей, и на сдерживание этой активности в период избыточного спроса и инфляции<sup>2</sup>. Кредитно-денежная политика оперирует главным образом двумя основными экономическими переменными: денежной массой и уровнем процентных ставок. Думается, что величина денежной массы (наличность плюс счета до востребования в коммерческих банках) напрямую связана с уровнем экономической активности в том смысле, что рост величины денежной массы, дающей населению возможность покупать больше товаров и услуг, способствует росту экономической активности. По сути, это теория монетаризма. Приверженцы этой теории считают, что, контролируя рост денег в обращении, правительства развитых стран могут регулировать экономическую деятельность и осуществлять контроль над инфляцией.

Другой подход к проблеме у последователей кейнсианской теории, которые считают, что увеличение массы денег в обращении увеличивает предложение ссудных капиталов.



Превышение предложения ссудных капиталов над спросом на них ведет к снижению процентных ставок. Поскольку предполагается, что частные инвестиции имеют обратную связь с существующими процентными ставками, предприниматели увеличат свои инвестиции, если процентные ставки снизятся, а кредиты станут более доступны. Возросший объем инвестиций в свою очередь стимулирует совокупный спрос, ведя к более высокому уровню экономического развития (рост занятости и ВВП). Аналогично в период превышающего совокупного спроса и высокой инфляции правительства проводят ограничительную кредитно-денежную политику, направленную на сдерживание роста совокупного спроса посредством снижения массы денег в обращении, уменьшения предложения ссудных капиталов, роста процентных ставок и за счет этого снижения уровня инвестиций и, как предполагается, уровня инфляции.

Хотя такое описание кредитно-денежной политики в развитых странах представляет сложный процесс в очень упрощенном виде, оно выделяет два важных аспекта, отсутствующих в развивающихся странах. Первый — способность правительств развитых стран увеличивать и уменьшать общую массу денег в обращении и повышать и снижать стоимость займов в частном секторе (посредством прямого и косвенного манипулирования процентными ставками) стала возможной благодаря наличию высокоорганизованных, экономически взаимосвязанных и эффективно функционирующих денежных рынков и рынков ссудных капиталов. Почти беспрепятственно происходит перелив финансовых ресурсов между сберегательными, коммерческими банками и другими контролируруемыми правительством государственными и частными финансовыми посредниками. Кроме того, регулирование процентных ставок органами кредитного контроля и рынком посредством спроса и предложения ведет к предсказуемости и относительному единообразию ставок в различных секторах экономики и во всех регионах страны.

В отличие от этого рынки и финансовые учреждения во многих развивающихся странах в высшей степени неорганизованны, часто внешне зависимы и пространственно обособлены<sup>3</sup>. Коммерческие банки многих развивающихся стран являются всего лишь иностранными отделениями крупных банковских учреждений развитых стран. Возможно, поэтому они, подобно транснациональным корпорациям, ориентируются главным образом на положение на внешних кредитно-денежных рынках, нежели на внутренних. Способность правительств стран Третьего мира регулировать массу денег в обращении ограничивается также открытостью их экономик и тем, что аккумуляция доходов в иностранной валюте является значительным, но очень изменчивым источником внутренних финансовых ресурсов. Измерить величину денежной массы трудно, еще труднее ее контролировать. Большинство развивающихся стран сталкиваются с проблемой **валютного замещения**, когда иностранная валюта служит альтернативным инструментом измерения стоимости и накопления (например, доллары США в северной Мексике)<sup>4</sup>. Еще более важно то, что деятельность коммерческих банков многих менее развитых стран ограничивается размещением дефицитных ссудных средств среди "кредитоспособных" средних и крупных предприятий в современном промышленном секторе. Мелкие фермеры и местные предприниматели и торговцы в формальном и неформальном секторах производства и услуг обычно вынуждены искать финансовые ресурсы в другом месте — иногда у членов своих семей и родственников, но чаще всего у местных ростовщиков и в ломбардах, которые взимают непомерно высокие ставки процента.

Таким образом, большая часть развивающихся стран живет в условиях двойственной денежной системы: небольшой и часто контролируемый извне и испытывающий внешнее влияние **организованный денежный рынок** с жесткими законодательными ограничениями на максимальный уровень номинальных процентных ставок обслуживает финансовые по-

требности местных и иностранных предприятий среднего и крупного размеров в современном индустриальном секторе, а на обширный, но хаотичный **неорганизованный денежный рынок**, неконтролируемый, незаконный и часто ростовщический, вынуждена обращаться большая часть населения с низкими доходами. Это всего лишь отражение дуальной экономической структуры многих слаборазвитых стран и тенденции, умышленной или вынужденной, обслуживать потребности состоятельной элиты, пренебрегая нуждами относительно бедных слоев населения. Возможным шагом устранения основы для сосуществования организованного и неорганизованного денежных рынков, ликвидации сильного ценового искажения и финансовой либерализации (например, либерализации обменных курсов иностранных валют) могла бы быть отмена искусственно заниженного максимума номинальных процентных ставок на организованном рынке. Более высокие процентные ставки привели бы к увеличению внутренних сбережений, в то время как ориентированные на рынок реальные процентные ставки способствовали бы размещению ссудных средств среди наиболее эффективных проектов. Однако маловероятно, что такая скоординированная либерализация местных финансовых и валютных рынков решит проблему получения кредитов мелкими инвесторами и предпринимателями<sup>5</sup>. Это потребует целенаправленных новых инициатив. Позже в этой главе мы обсудим и реформу финансового рынка, и меры по улучшению условий финансирования неформального сектора экономики.

Второй важный ограничитель применения классической (западной) монетарной теории и политики — допущение о существовании прямой связи более низких процентных ставок с большим объемом инвестиций и выпуска. В странах Третьего мира инвестиционные решения часто не очень чувствительны к изменениям процентных ставок. Кроме того, как мы вскоре обнаружим, ряд крупных и более передовых в плане индустриального развития стран Латинской Америки (например, Бразилия и Аргентина) проводят политику инфляционного финансирования промышленного роста, при которой экспансионистская денежная политика вместе с большим бюджетным дефицитом привели к отрицательным реальным процентным ставкам (темпы инфляции превышают номинальные ставки процента). Основная идея состояла в том, что искусственно заниженные ставки должны были стимулировать инвестиции и способствовать росту промышленного производства. Но как мы обсуждали в гл. 8, возможны жесткие структурные ограничения предложения (низкая эластичность предложения), препятствующие расширению производства, даже когда спрос на него растет. Эти ограничения включают плохое руководство, отсутствие важных (обычно импортируемых) полуфабрикатов, костную бюрократическую систему, ограничения на лицензирование и полное отсутствие взаимосвязей в промышленном секторе. Каковы бы ни были причины, структурная замороженность предложения означает, что любой рост спроса на товары и услуги, вызванный ускоренным созданием денег, не будет сопровождаться ростом предложения. Вместо этого повышенный спрос (в данном случае на капитальное оборудование и материалы) только поднимет цены и ускорит инфляцию. В некоторых странах Латинской Америки такая структурная инфляция является хронической проблемой, которая усугубляется более высоким темпом увеличения издержек, связанным с постоянным ростом заработной платы. Рабочие, пытаясь сохранить реальный уровень заработной платы, требуют ее индексации по мере роста цен. Споры о причинах хронической инфляции, ведущиеся долгие годы между латиноамериканскими монетаристами и структуралистами, сохраняют свою актуальность и по сей день.

Тем не менее, несмотря на ограничения, финансовые системы стран Третьего мира остаются неотъемлемой частью всей экономической системы. Так, в условиях серьезной

макроэкономической неустойчивости, характерной для многих стран Латинской Америки (высокая инфляция сопровождается большим бюджетным и торговым дефицитом), они являются основным инструментом любых мероприятий политики стабилизации. Кроме того, финансовые системы обеспечивают ряд необходимых услуг, включая мобилизацию сбережений, размещение кредитов, ограничение риска, страховую защиту и управление валютными средствами. Поэтому начнем рассмотрение структуры финансовых систем слаборазвитых стран с центрального банка.

## **Роль центральных банков**

### *Роль центральных банков в развитых странах*

В развитых странах центральные банки выполняют большое количество регулирующих и контрольных функций. Они несут громадную общественную ответственность и обладают обширными исполнительными полномочиями. Основные виды их деятельности могут быть отнесены к пяти категориям<sup>6</sup>:

1. Денежная эмиссия и управление резервами иностранной валюты. Центральные банки печатают деньги, распределяют банкноты и монеты, осуществляют интервенцию на валютных рынках с целью регулирования обменных курсов национальной валюты и управляют резервами иностранных активов для поддержания внешней стоимости национальной валюты.
2. Банкир правительства. Центральные банки открывают банковские депозиты и предоставляют займы правительству и одновременно выступают фискальным агентом и гарантом размещения ценных бумаг правительства.
3. Банкир местных коммерческих банков. Центральные банки также открывают депозиты и осуществляют кредитное обслуживание коммерческих банков, а при необходимости выступают кредитором последней инстанции для коммерческих банков, испытывающих финансовые трудности.
4. Регулирование деятельности местных финансовых учреждений. Центральные банки следят за тем, чтобы коммерческие банки и другие финансовые учреждения действовали осмотрительно и согласно соответствующим законам и регулирующим положениям. Они также контролируют выполнение резервных требований и наблюдают за деятельностью местных и региональных банков.
5. Проводник денежно-кредитной политики. Центральные банки пытаются с помощью инструментов денежно-кредитной политики (денежная масса в обращении, учетная ставка, валютный курс, резервные требования для коммерческих банков и т.п.) обеспечить достижение важных макроэкономических целей, таких, как контроль над инфляцией, стимулирование инвестиций и регулирование движения международных валют.

### *Роль центральных банков в развивающихся странах*

Способность центральных банков развитых стран эффективно выполнять большой набор административных и регулирующих функций связана главным образом с тем, что эти

страны имеют высокоинтегрированную целостную экономику, сложную и развитую финансовую систему и высокообразованное, профессионально обученное и хорошо информированное население. В развивающихся странах ситуация совсем другая. Как мы видели в предыдущих главах, в их экономиках может преобладать небольшое количество экспортных отраслей и огромное разнообразие импортной продукции, относительные цены на которую (условия торговли) находятся вне контроля местных властей. Финансовые системы находятся в зачаточном состоянии и включают: 1) заграничные коммерческие банки, которые, как правило, финансируют производства, работающие на внутренний рынок и на экспорт; 2) неформальную и часто используемую в корыстных целях кредитную сеть, обслуживающую массу сельских и неформальных городских производителей; 3) центральное банковское учреждение, унаследованное, возможно, от колониальных властей, которое действует либо как **валютное управление** (*currency board*)<sup>7</sup>, либо просто как инструмент финансирования бюджетного дефицита, 4) денежную массу в обращении, которую трудно измерить (из-за валютного замещения) и еще труднее регулировать; 5) неквалифицированных и неопытных работников, не знакомых со сложными проблемами отечественных и международных финансов, 6) сильное политическое влияние и контроль со стороны центрального правительства (за процентными ставками, валютными курсами, лицензированием импорта и т.д.), которое не часто встретишь в развитых странах.

В таких условиях основная задача центрального банка — укрепить доверие местных граждан и иностранных торговых партнеров к отечественной валюте как жизнеспособной и стабильной единице расчета и вселить уверенность, что местная финансовая система является разумной и надежной. К сожалению, из-за проводимой правительством фискальной политики и большого бюджетного дефицита, который должен финансироваться либо посредством печатания денег, либо с помощью иностранных и внутренних займов, центральные банки многих стран Третьего мира имеют ограниченный контроль за надежностью их валют. В любом случае сохраняющийся дефицит неизбежно ведет к росту инфляции и утрате доверия к местной валюте.

Учитывая существенные различия экономических структур и степени развитости финансовых систем богатых и бедных стран, центральные банки в большинстве менее развитых стран Третьего мира просто не обладают гибкостью и независимостью, необходимыми для выполнения макроэкономических и регулирующих функций, свойственных центральным банкам развитых стран. Что же тогда они могут делать? И существуют ли для множества небольших стран с экспортной ориентацией структуры, альтернативные полноценному центральному банку?

### ***Альтернативы центральному банку***

Чарльз Коллинз предложил четыре альтернативы классическому центральному банку<sup>8</sup>. Прежде всего, в качестве промежуточного шага между валютным управлением и центральным банком может быть создано *центральное банковское учреждение*, финансовая деятельность которого находится под строгим контролем правительства. Масштабы такой деятельности зависят от способности законодательных органов влиять на непоследовательную политику руководящих кредитно-денежных учреждений. Общеизвестный пример переходных форм — банки в бывших британских колониях и протекторатах (Фиджи, Белиз, Мальдивы и Бутан).

Вторая альтернатива для выполнения функций центрального банка в небольших странах, входящих в валютный или таможенный союз (см. гл. 14), — *наднациональный центральный банк*. Примером таких валютных союзов с системой региональных центральных банков служат Западно-африканский валютный союз (зона франка). Центрально-

африканский союз (также зона франка) и Валютное управление группы стран, расположенных в Восточной части Карибского бассейна.

Третья альтернатива — *валютный анклав* с участием центрального банковского учреждения развивающейся страны и руководящим кредитно-денежным учреждением крупного торгового партнера, как правило, (хотя и не всегда), бывшей колониальной державы. Образование анклава придает некоторую стабильность валюте слаборазвитой страны, но доминирующее влияние экономических приоритетов зарубежного партнера делает его таким же зависимым, как колонию. Примерами служат Либерия и Панама, которые привязаны к американскому доллару, хотя не было заключено никакого формального соглашения с правительством США.

И наконец, *открытое центральное банковское учреждение* в случаях, когда потоки товаров и потоки международных капиталов являются важными элементами национальной экономической деятельности, а денежное обращение, вероятно, испытывает доминирующее влияние мировых товарных и финансовых рынков. Вследствие этого центральное банковское учреждение должно прежде всего заниматься регулированием и поддержкой стабильной и надежной финансовой системы. Такие учреждения существуют, например, в Сингапуре, Гонконге, Кувейте, Саудовской Аравии и Объединенных Арабских Эмиратах. В табл. 17.1в обобщенном виде представлены основные особенности этих четырех альтернатив центральному банку в сравнении с валютным управлением и центральным банком.

ТАБЛИЦА 17.1 Центральные банковские учреждения

| Учреждения  | Функции          |                      |                            |                                |                                      |  |
|---|------------------|----------------------|----------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|--|
|   | Денежная эмиссия | Банкир правительства | Банкир коммерческих банков | Контроль финансовых учреждений | Проводник денежно-кредитной политики | Стимулирование развития финансовой системы |
| Классический центральный банк                       | 3                | 3                    | 3                          | 3                              | 3G                                   | 1  |
| Наднациональный центральный банк                    | 3E               | 2E                   | 2                          | 2                              | 2E                                   | 2  |
| Открытое центральное банковское учреждение          | 3C               | 2C                   | 2                          | 3                              | 1                                    | 3  |
| Переходное центральное банковское учреждение        | 3CG              | 2C                   | 2                          | 1                              | 2G                                   | 3  |
| Центральное банковское учреждение валютного анклава | 1,2CE            | 2CE                  | 2                          | 1                              | 1                                    | 3  |
| Валютное управление                                 | 3C               | 1                    | 1                          | 1                              | 1                                    | 1  |

Источники: Charles Collyns, *Alternatives to the Central Bank in the Developing World*, International Monetary Fund Occasional Paper N.20 (Washington, D. C.: IMF, 1983), p.22

Обозначения: 1 — ограниченное участие; 2 — значительное участие; 3 — полное участие; C — значительные конституционные ограничения; E — значительное внешнее влияние; G — сильное влияние правительства.

Однако в конечном итоге организационная структура центрального банковского учреждения и даже степень его автономности имеют не такое большое значение — скорее

важна степень, в которой такое учреждение способно финансировать и поддерживать отечественное экономическое развитие через систему коммерческих банков и банков развития. Коммерческие банки в странах Третьего мира должны играть гораздо более активную роль в поддержке новых производств и финансировании существующих, чем банки в развитых странах. Они должны быть источником для венчурного капитала и одновременно накопителем знаний о коммерческой деятельности и делового опыта, которые обычно трудно получить у себя на родине. Именно из-за неспособности коммерческих банков к такому роду деятельности во многих странах Третьего мира возникли новые финансовые учреждения — *банки развития*.

## Возникновение банков развития

**Банки развития** представляют собой специализированные государственные и частные учреждения, которые на среднесрочной и долгосрочной основе обеспечивают средства для создания и расширения промышленных предприятий. Причина их возникновения во многих странах Третьего мира связана с тем, что существующие банки занимаются главным образом предоставлением кредитов на коммерческие цели (коммерческие и сберегательные банки) или в случае центрального банка — контролем и регулированием денежной массы. Кроме того, существующие коммерческие банки предоставляют кредиты на таких условиях, которые неприемлемы для вновь организуемых предприятий или для финансирования крупных проектов. Чаще всего они предоставляют свои средства "надежным" заемщикам (известным действующим предприятиям, многие из которых принадлежат иностранцам или во главе которых находятся влиятельные семьи). Действительно рискованное финансирование новых предприятий редко получает одобрение.

Чтобы содействовать росту производства в экономиках, испытывающих недостаток финансового капитала, банки развития ищут способы привлечения средств, обращаясь вначале к двум основным источникам: 1) двусторонним и многосторонним кредитам национальных агентств по оказанию международной помощи, подобных Агентству международного развития США (USAID), и международных организаций типа Всемирного банка и 2) займам у собственного правительства.

Однако, кроме привлечения капитала, банки развития должны накапливать определенный опыт по оценке промышленных проектов. Во многих случаях их деятельность выходит далеко за рамки роли обычного банка как кредитора платежеспособных клиентов. Деятельность банков развития часто предполагает прямое участие в предпринимательской деятельности, управлении и стимулировании тех предприятий, которые они финансируют, в том числе и государственных промышленных корпораций. Таким образом, банки развития играют все возрастающую роль в процессе индустриализации слаборазвитых стран.

Хотя банки развития — относительно новое явление в странах Третьего мира, их рост и распространение значительны. В середине 1940-х гг. насчитывалось не более 10—12 таких учреждений, к концу 1980-х гг. их количество возросло до нескольких сотен, а их финансовые ресурсы составили миллиарды долларов. Более того, хотя первоначальным источником капитала были Всемирный банк, организации, оказывающие двустороннюю помощь, и местные власти (например, в Индии в 1954 г. была образована корпорация по предоставлению промышленных кредитов и инвестированию, которая получила от индийского правительства беспроцентную ссуду в размере 75 млн. рупий сроком на 30 лет). Рост финансовых ресурсов банков развития в значительной мере обеспечивается за счет капиталов частных, институциональных и индивидуальных иностранных и местных инве-

сторов. В 1980 г. иностранным инвесторам принадлежало почти 20% акционерного капитала этих банков, а 80% — местным инвесторам.

Несмотря на значительный рост и все возрастающее значение в расширении производства в странах Третьего мира, банки развития подвергаются сильной критике за их чрезмерную увлеченность крупными кредитами. Некоторые частные финансовые компании (также относимые к банкам развития) отказываются рассматривать кредиты на сумму менее 20 тыс.—50 тыс. долл. Они считают, что кредиты меньших размеров не оправдывают времени и усилий, затрачиваемых на оценку проекта. И как следствие эти финансовые компании почти полностью отказываются от предоставления помощи мелким предпринимателям, хотя такая помощь имеет важное значение для достижения успеха в широкомасштабном экономическом развитии и часто может представлять основной вид помощи, необходимый частному сектору. Поэтому мелкие предприниматели, которым, как правило, не хватает технического и организаторского опыта осуществления закупок, проведения маркетинга и расчетов, знаний условий доступа к банковским кредитам, вынуждены искать средства на грабительских неорганизованных денежных рынках. Таким образом мы можем сделать вывод, что, несмотря на рост банков развития, необходимость в лучшем обеспечении мелких предпринимателей финансовыми ресурсами остается и в сельской местности и в неформальном секторе городских районов, которые, как правило, не имеют доступа к кредитам с приемлемыми процентными ставками<sup>9</sup>. Пытаясь ответить на нужды мелких заемщиков, финансовые системы стран Третьего мира породили множество уникальных неформальных видов кредитного обслуживания. Кратко рассмотрим некоторые из них<sup>10</sup>.

## Роль неформального финансирования малых предприятий

В развивающихся странах мелкие производители и предприятия заняты многими видами экономической деятельности. Последние исследования показывают, что на мелких предприятиях занято от 40 до 70% рабочей силы и они обеспечивают одну треть учитываемого выпуска национального продукта. В большинстве своем это некорпорированные, нелицензированные и незарегистрированные предприятия, включающие мелких фермеров и производителей, ремесленников, торговых агентов и индивидуальных торговцев, действующих в неформальных городских и сельских секторах экономики. Их спрос на финансовые ресурсы носит особый характер и не вписывается в рамки обычного банковского кредитования. Например, уличным торговцам, чтобы купить товар, требуются деньги на короткий срок, мелким фермерам нужны "буферные" кредиты, позволяющее продержаться в периоды неожиданных сезонных колебаний дохода, мелким предпринимателям необходимы незначительные по величине кредиты для покупки несложного оборудования и найма работников помимо членов семьи. В таких случаях обычные коммерческие банки не имеют соответствующей подготовки и не желают удовлетворять потребности мелких заемщиков.

Поскольку речь идет о небольших суммах (обычно менее 500 долл.), а административные расходы и текущие издержки почти такие же, как и в случае крупных кредитов, и поскольку лишь немногие неформальные заемщики могут предоставить необходимое обеспечение, служащее гарантией для займов в формальном секторе, коммерческие банки просто не заинтересованы в подобных операциях. Большинство даже не имеет отделений в сельских местностях, небольших городах или на окраинах крупных городов, где представлены многие виды неформальной деятельности.

Таким образом некорпорированные заемщики обращаются за деньгами в первую очередь к семьям и друзьям и уж потом, как запасной вариант, к местным профессиональ-

ным ростовщикам, в ломбарды и к торговым агентам. Эти последние источники финансов чрезвычайно дорогие — например, ростовщики могут взимать свыше 20% в день за краткосрочный кредит торговцу или ремесленнику. Мелкие фермеры, которым требуются сезонные кредиты, могут предъявить ростовщику или в ломбард единственное обеспечение — их землю или скот. Если они будут признаны несостоятельными должниками в случае невыполнения обязательств, крестьяне быстро превращаются в безземельных батраков, в то время как ростовщики получают обширные участки земли, которые либо оставляют в своем пользовании, либо продают местным крупным землевладельцам.

К счастью, в последнее время появились новые более разумные и надежные виды **неформального финансирования**, в некоторых случаях заменяющие ростовщиков и ломбарды. Они включают местные сберегательно-кредитные объединения и схемы группового кредитования на принципах ротации. Такие сберегательно-кредитные объединения существуют в Мексике, Боливии, Египте, Нигерии, Гане, на Филиппинах и Шри-Ланке, Индии, Китае и Южной Корее. Суть их в следующем: группа из 40—50 человек выбирает казначея, которому каждый член объединения передает определенную сумму сбережений, затем образованный фонд на основе ротации распределяется между членами объединения в виде беспроцентных ссуд. Исследования показали, что многие люди с низким уровнем дохода предпочитают делать сбережения и получать займы именно таким путем, причем процент возврата денег исключительно высок, а участие очень активное.

В случае схем **группового кредитования** формируется ассоциация, которая заимствует средства в коммерческом банке или государственном банке развития. Затем группа распределяет эти средства среди индивидуальных участников, которые несут ответственность за погашение займа перед группой. Сама группа гарантирует возвращение кредита внешнему кредитору и несет ответственность за его погашение. Идея проста: объединившись в группу, мелкие заемщики могут снизить стоимость займа, а так как размер займа большой, они могут получить доступ к формальному коммерческому кредиту. Члены группы имеют обоснованный интерес в успехе кредитования и поэтому оказывают сильное моральное давление на заемщиков, чтобы те вовремя возвращали займы. Факты свидетельствуют, что ставки погашения займов ниже, чем для заемщиков в формальном секторе.

Впечатляющим примером программы группового кредитования является Grameen Rural Bank в Бангладеш. Он начал свою деятельность в 1974 г., используя средства правительства для оказания помощи безземельным жителям сельских районов в получении кредита. Клиенты банка организуются в группу из пяти неимущих граждан. Каждая группа, прежде чем просить о предоставлении займа, должна предоставить данные о суммах еженедельных сбережений. Вначале кредит предоставляется двум членам группы, которые должны регулярно вносить еженедельные платежи. Средства обычно используются для финансирования купли-продажи скота. Эта программа имеет огромный успех. Более 300 отделений Grameen Bank обслуживают 5400 селений и 250 000 человек в Бангладеш, 75% которых женщины. Кредиты небольшие (менее 100 долл.), а уровень погашения значительно выше, чем в системе коммерческих банков. Согласно данным, 97% кредитов Grameen Bank погашаются в течение года и 99% в течение двух лет.

Хотя эти несколько примеров успешных программ неформального финансирования впечатляют, реальность такова, что повсеместно в странах Третьего мира подавляющее большинство сельских и городских бедняков практически не имеют доступа к кредитам. До тех пор пока не будут проведены законодательные реформы, открывающие мелким предприятиям доступ к формальной системе кредитов, или не будет принято больше поддерживаемых правительством программ кредитования для удовлетворения потребностей некорпоративного сектора, финансовые системы большинства развивающихся стран останутся невосприимчивы к основным потребностям общенационального развития.



## Реформы финансовых систем стран Третьего мира

### Финансовая либерализация, реальные процентные ставки, сбережения и инвестиции

Доступность кредитов только для небольшого круга крупных заемщиков, наряду с высокой инфляцией, растущим бюджетным дефицитом и отрицательными реальными процентными ставками, привели к возникновению в слаборазвитых странах в 1980-х гг. ситуации, получившей название "сжатие кредита". Мировые спады 1981—1982 гг. и 1987 г. показали ненадежность кредитов многих банков развития. Так, к концу десятилетия почти у половины из них было зарегистрировано по крайней мере 25% не погашенных в сроки кредитов, в то время как другая четверть имела задолженность, превышающую половину объема полученных кредитов. Неудивительно, что при реальных отрицательных процентных ставках на сберегательные депозиты, ожиданиях постоянного ускорения инфляции и ухудшения обменных курсов, которые вели к значительному оттоку капитала за границу, очень немногие люди стремились делать сбережения.

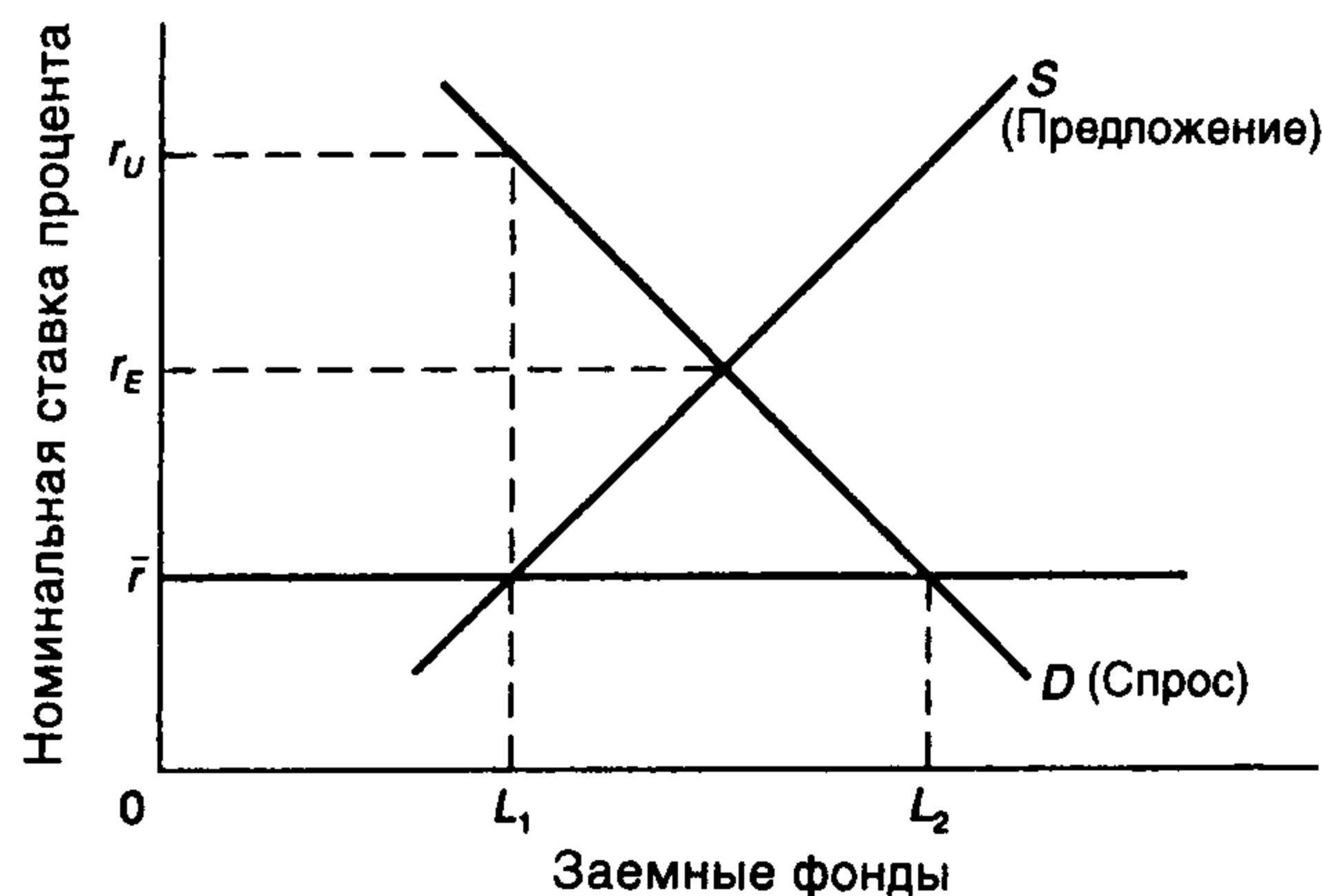


Рис. 17.1. Влияние фиксированного потолка процентной ставки на размещение кредитов

ссудные капиталы  $L_2$  значительно превышает имеющееся предложение  $L_1$ . Этот превышающий спрос ведет к необходимости нормирования ограниченного предложения — явлению, получившему название "финансовое подавление", так как инвестиции лимитируются или подавляются из-за недостатка сбережений, который в свою очередь возникает вследствие установления реальных процентных ставок ниже уровня рыночных курсов. При отсутствии открытой коррупции в распределении ссудных средств  $L_1$  большинство коммерческих банков предпочитают размещать имеющиеся кредитные средства среди ограниченного числа крупных заемщиков, чтобы таким образом минимизировать накладные административные расходы как часть общих издержек по кредитованию. Таким образом, чистый эффект от правительственного контроля за ссудными процентами состоит в том, что мелким инвесторам предоставляется еще меньшее количество кредитов. Лишь взимая более высокие процентные ставки, банки смогут покрыть дополнительные административные расходы и свести к минимуму риски при предоставлении небольших кредитов. Следовательно, мелкие фермеры и городские предприниматели могут обращаться

Кроме того, коммерческие банки столкнулись с многочисленными ограничениями на кредитование и законодательно установленным максимумом процентных ставок на ссудные средства, который был гораздо ниже рыночных реальных курсов. Поэтому, естественно, они прибегли к нормированию имеющихся кредитных средств. Рис. 17.1 показывает, к чему приводит фиксирование максимума номинальных процентных ставок на уровне ниже рыночных реальных курсов. При максимуме процентных ставок  $r$ , который ниже рыночного равновесного курса  $r_E$ , спрос на

за финансовыми ресурсами только на неорганизованный денежный рынок, где они, как мы видим из рис. 17.1, готовы платить ставки выше рыночных реальных курсов  $r_u$ .

Одно из предлагаемых решений данной проблемы состоит в либерализации финансового сектора через свободный рост номинальных процентных ставок до уровня рыночных курсов. Это дало бы положительные процентные ставки и устранило бы явное субсидирование через систему процентных ставок предпочитаемого круга заемщиков, достаточно влиятельных, чтобы получить доступ к нормируемым кредитным средствам. Более высокие реальные ставки также привели бы к росту внутренних сбережений и инвестиций и позволили бы некоторым заемщикам перейти с неорганизованного денежного рынка на организованный. Всемирный банк ссылается на данные ряда стран, таких, как Таиланд, Турция и Кения, где либерализация процентных ставок вызвала рост сбережений и инвестиций<sup>12</sup>. Однако данные о результатах финансовой реформы 1970-х гг. в Чили свидетельствуют о многих недостатках этого процесса, в частности захват множества банков большими конгломератами, которые используют возросшие финансовые ресурсы на приобретение недавно приватизированных фирм или для расширения своих компаний. Когда многие из их фирм столкнулись с финансовыми потерями, эти конгломераты были вынуждены прибегнуть к дополнительным заимствованиям, чтобы избежать банкротства. Поэтому финансовая система Чили оказалась крайне уязвимой, когда в 1980-е гг. грянул кризис задолженности.

Следовательно, реформа и либерализация организованного денежного сектора не являются панацеей для финансовых систем развивающихся стран. Успех Южной Кореи и Тайваня (а еще ранее и Японии), для финансовых систем которых характерны многие виды финансового подавления, показывает, что разумное и выборочное вмешательство правительства может стимулировать индустриальное развитие. Хотя устранение несоответствия процентных ставок может стимулировать рост сбережений и более эффективное размещение инвестиций, финансовая реформа всегда должна сопровождаться другими, более прямыми мерами, облегчающими доступ мелких фермеров и инвесторов к необходимым кредитным ресурсам, и тщательным контролем со стороны правительства за банковским и финансовым секторами для предотвращения чрезмерной концентрации финансовых ресурсов в руках местной элиты. И как мы отмечали в частях II и III (когда речь шла о земельной реформе, возможности получения высшего образования, создании рабочих мест и инвестициях транснациональных корпораций), достижение "правильных цен" — лишь один, хотя и важный шаг на пути ориентации развития на нужды забытого большинства.

## Налоговая политика в интересах развития

Большая часть мер по стабилизации направлена на снижение правительственных расходов с целью сбалансирования бюджета. Но бремя мобилизации ресурсов для финансирования важных проектов общественного развития должно лежать на доходной части бюджета. Государственные внутренние и иностранные займы могут восполнить частично недостаток сбережений. В конечном счете правительство должно строить планы развития, исходя из своих возможностей эффективного и справедливого сбора налогов<sup>13</sup>. В отсутствие хорошо организованных и локально контролируемых денежных рынков большая часть развивающихся стран для стабилизации экономики и мобилизации внутренних ресурсов была вынуждена прежде всего опираться на инструменты налоговой политики.

## Прямое и косвенное налогообложение

В большинстве развивающихся стран **прямые налоги** — налоги на доходы физических лиц и корпораций и налоги на собственность — обычно составляют от 20 до 30% совокупных налоговых поступлений и от 12 до 20% ВВП. **Косвенные налоги**, такие, как экспортные и импортные пошлины, акцизы (налоги на продажи и покупки, налог с оборота), составляют главный источник финансовых доходов. В табл. 17.2 показаны налоговая структура и источники доходов 22 развивающихся стран, а в табл. 17.3 представлен более детализированный структурный анализ развивающихся стран, сгруппированных по размеру дохода. В табл. 17.4 на примере 12 развивающихся стран показано, как налоговое бремя распределяется между различными группами населения. Отметим, что налоговые системы (и прямые и косвенные налоги) во многих странах Третьего мира далеко не прогрессивны. В некоторых, таких, как Мексика, они могут быть в высшей степени регрессивны (низкодоходные группы выплачивают большую долю своих доходов в виде налогов, чем высокодоходные группы).

Традиционно налогообложение в развивающихся странах преследовало две цели.

1) Налоговые льготы и аналогичные фискальные поощрения считались средством стимулирования частных предприятий. Такие льготы и стимулы обычно предоставлялись иностранным частным инвесторам с целью заинтересовать их в размещении своих предприятий в менее развитых странах. Подобные налоговые стимулы действительно могут увеличить приток ресурсов частных иностранных инвесторов, но, как мы установили в гл. 15, в целом выгоды от создания таких особых условий для иностранных фирм не очевидны.

2) Мобилизация ресурсов для финансирования государственных расходов имеет более важное значение. Какая бы политическая или экономическая идеология не преобладала в слаборазвитой стране, ее экономические и социальные программы зависят главным образом от способности правительства генерировать достаточное количество доходов для финансирования программ расширения необходимых, но не приносящих доходов общественных услуг (здравоохранение, образование, транспорт, средства связи и другие элементы экономической и социальной инфраструктуры). Кроме того, правительства большинства стран Третьего мира принимают непосредственное участие в экономической жизни своих стран, в их владении и под их контролем действуют государственные корпорации и государственные торговые агентства. Взимаемые прямые и косвенные налоги позволяют правительству финансировать инвестиции и текущие расходы этих общественных предприятий, многие из которых часто убыточны.

Таблица 17.2. Прямые и косвенные налоги в развивающихся странах (в процентах к валовому национальному продукту)

| Страна      | Прямые налоги                 |                  |              | Косвенные налоги               |                  |                 |      | Другие <sup>a</sup> |
|-------------|-------------------------------|------------------|--------------|--------------------------------|------------------|-----------------|------|---------------------|
|             | С физических лиц и корпораций | На собственность | Всего прямые | Импортные и экспортные пошлины | Местные (акцизы) | Всего косвенные |      |                     |
| Эфиопия     | 24,9                          | 2,1              | 27,0         | 42,0                           | 28,5             | 70,0            | 3,0  |                     |
| Индия       | 15,3                          | 1,3              | 16,6         | 17,7                           | 62,9             | 80,4            | 3,0  |                     |
| Сомали      | 8,6                           | 2,1              | 10,7         | 45,4                           | 26,9             | 72,3            | 17,0 |                     |
| Индонезия   | 81,2                          | 1,5              | 82,7         | 6,0                            | 10,7             | 16,7            | 0,6  |                     |
| Конго       | 63,8                          | 0,1              | 63,9         | 17,0                           | 10,0             | 27,0            | 9,1  |                     |
| Кения       | 32,7                          | 2,2              | 34,9         | 22,7                           | 41,0             | 63,7            | 1,4  |                     |
| Пакистан    | 18,6                          | 0,3              | 18,9         | 40,5                           | 40,6             | 81,1            | 0    |                     |
| Южная Корея | 26,6                          | 1,1              | 27,7         | 16,4                           | 51,5             | 67,9            | 4,4  |                     |
| Шри-Ланка   | 13,9                          | 0,5              | 14,4         | 52,9                           | 29,6             | 82,5            | 3,1  |                     |
| Таиланд     | 20,7                          | 1,3              | 22,0         | 23,0                           | 49,0             | 72,0            | 6,0  |                     |
| Египет      | 27,9                          | 1,9              | 29,4         | 27,6                           | 17,6             | 45,2            | 35,4 |                     |
| Филиппины   | 22,7                          | 4,2              | 26,9         | 24,8                           | 46,4             | 71,2            | 1,9  |                     |
| Марокко     | 21,3                          | 2,5              | 23,8         | 24,7                           | 39,1             | 63,8            | 2,4  |                     |
| Тунис       | 19,3                          | 2,8              | 22,1         | 32,4                           | 29,5             | 59,9            | 18,0 |                     |
| Парагвай    | 14,9                          | 6,6              | 21,5         | 27,7                           | 20,0             | 47,7            | 30,8 |                     |
| Эквадор     | 29,2                          | 3,5              | 32,7         | 33,7                           | 18,2             | 51,9            | 5,4  |                     |
| Бразилия    | 13,1                          | 1,8              | 14,9         | 29,6                           | 48,3             | 77,9            | 7,8  |                     |
| Гондурас    | 28,1                          | 0,9              | 29,0         | 43,1                           | 26,8             | 69,0            | 1,1  |                     |
| Гана        | 26,8                          | Нет данных       | 26,8         | 37,1                           | 36,0             | 73,1            | 0,1  |                     |
| Гватемала   | 12,6                          | 1,0              | 13,6         | 23,4                           | 32,2             | 55,6            | 29,8 |                     |
| Коста-Рика  | 15,5                          | 2,4              | 17,9         | 20,4                           | 32,1             | 52,6            | 29,6 |                     |
| Чили        | 20,5                          | 2,3              | 22,8         | 3,3                            | 53,0             | 56,3            | 10,1 |                     |

Источники: Vito Tanzi, "Quantitative characteristics of the tax systems of developing countries." Взято из книги *The Theory of Taxation for Developing Countries* под редакцией David Newbery и Nicholas Stern. © 1987 by the World Bank. Перепечатано с разрешения Oxford University Press, Inc.

<sup>a</sup> Другие налоги могут включать душевой налог, гербовый сбор, налоги на социальное страхование (см. таб.17.3) и подоходные налоги, которые не могут быть четко распределены между налогами с физических лиц и корпораций.

**ТАБЛИЦА 17.3. Налогные доходы по видам налогов в группах стран (% от оборота, суммы налогов)**

| Группы       | Подходные налоги |       |                  |              |        | Местные налоги на товары и услуги |  |        |        |  |
|--------------|------------------|-------|------------------|--------------|--------|-----------------------------------|--|--------|--------|--|
|              | В среднем        | Всего | С физических лиц | С корпораций | Другие | Всего                             | На объем продаж с оборота и НДС <sup>a</sup> | Акцизы | Другие |  |
| 0—349        | 241              | 19,68 | 8,71             | 10,73        | 0,97   | 32,28                             | 14,98  | 12,86  | 4,44   |  |
| 350—849      | 548              | 29,55 | 12,25            | 15,47        | 1,22   | 26,19                             | 8,63   | 15,73  | 3,46   |  |
| 850—1699     | 1195             | 30,29 | 11,05            | 17,50        | 3,77   | 25,76                             | 10,11  | 10,54  | 5,14   |  |
| 1700 и более | 3392             | 35,63 | 9,09             | 23,09        | 3,89   | 27,40                             | 12,57  | 9,95   | 6,43   |  |
| Все страны   | 1330             | 28,70 | 10,25            | 16,53        | 2,43   | 27,93                             | 11,66  | 12,23  | 4,88   |  |

*продолжение*

| Группы       | Внешняя торговля |                   |                    |        |        | Другие | Социальное страхование | На богатство и имущество | Другие |
|--------------|------------------|-------------------|--------------------|--------|--------|--------|------------------------|--------------------------|--------|
|              | Всего            | Импортные пошлины | Экспортные пошлины | Другие | Другие |        |                        |                          |        |
| 0—349        | 39,25            | 30,14             | 8,37               | 0,73   | 0,73   | 3,23   | 2,05                   | 3,51                     |        |
| 350—849      | 38,06            | 32,87             | 4,19               | 0,99   | 0,99   | 2,02   | 1,76                   | 2,49                     |        |
| 850—1699     | 29,47            | 23,72             | 4,85               | 0,89   | 0,89   | 6,74   | 3,04                   | 4,66                     |        |
| 1700 и более | 15,40            | 13,01             | 2,08               | 0,31   | 0,31   | 15,64  | 3,05                   | 2,88                     |        |
| Все страны   | 30,63            | 24,98             | 4,91               | 0,73   | 0,73   | 6,86   | 2,48                   | 3,40                     |        |

И с т о ч н и к : Тот же, что и к табл. 17.2.

<sup>a</sup> НДС — налог на добавленную стоимость, взимаемый на каждой стадии производства, где увеличивается стоимость.

**ТАБЛИЦА 17.4. Распределение налогового бремени между группами населения по уровню доходов (прямые и косвенные налоги)**

| Страна      | Доля дохода, выплачиваемого в виде налогов, % |                |                |
|-------------|---|----------------|----------------|
|             | низкие доходы                                 | средние доходы | высокие доходы |
| Аргентина   | 17,2  | 19,8           | 21,4           |
| Бразилия    | 5,2   | 14,3           | 14,8           |
| Чили        | 18,5  | 16,2           | 26,7           |
| Колумбия    | 17,1  | 13,1           | 29,9           |
| Кения       | 11,5  | 8,8            | 12,7           |
| Ливан       | 8,4   | 20,2           | 20,3           |
| Малайзия    | 17,7  | 16,5           | 42,1           |
| Мексика     | 40,2  | 22,7           | 14,9           |
| Пакистан    | 15,0  | 9,6            | 25,3           |
| Перу        | 4,8   | 17,4           | 26,6           |
| Филиппины   | 23,0  | 16,9           | 33,5           |
| Южная Корея | 16,4  | 15,7           | 21,6           |

Источник: Emmanuel Jimenez, "The public subsidization of education and health in developing countries," *World Bank Research Observer* 1 (January 1986), tab.5

В 1980-е гг. многие развивающиеся страны столкнулись с проблемой растущего финансового дефицита — государственные расходы значительно превышали государственные доходы. Это было следствием как претенциозных программ развития, так и неожиданных внешних потрясений. Растущее бремя долга, падение товарных цен, обострившийся торговый дисбаланс и снижение иностранных частных и государственных инвестиций, наряду с растущим давлением со стороны МВФ, не оставили правительствам стран Третьего мира иного выбора, как проведение жесткой фискальной политики. Она предполагала снижение государственных расходов (главным образом на социальные услуги) и увеличение доходов посредством более эффективного и полного сбора налогов. Вообще потенциал налогообложения страны определяют пять факторов:

1. Уровень реального дохода на душу населения.
2. Степень неравномерности распределения дохода.
3. Производственная структура экономики и значение различных видов экономической деятельности (например, важность внешней торговли, вес отраслей современного производства, степень иностранного участия в частных предприятиях, значимость сельскохозяйственного сектора с точки зрения получения дохода, а не только обеспечения необходимыми продуктами питания).
4. Социальные, политические и институциональные условия и относительное влияние различных групп (например, землевладельцев по сравнению с промышленниками, профсоюзами, сельскими и районными общественными организациями).
5. Компетентность в административных вопросах, добросовестность и честность правительственных служб по сбору налогов.

Теперь мы рассмотрим основные источники прямых и косвенных государственных налоговых поступлений. Затем обсудим, как можно использовать налоговую систему для реализации модели более справедливого и устойчивого роста.

### ***Подходный налог с физических лиц и налог на собственность***

Подходные налоги с физических лиц в отношении к ВВП дают гораздо меньше доходов в менее развитых странах, чем в более развитых. Структура подходного налогообложения в более развитых странах имеет прогрессивный характер: люди с более высокими доходами теоретически выплачивают большую долю своих доходов в виде налогов. Однако на практике уровни налогообложения среднедоходных и высокодоходных граждан в странах, подобных США, отличаются незначительно. Из табл. 17.4 видно, что во многих развивающихся странах ситуация аналогична, поскольку для состоятельных граждан существует множество способов избежать налогов. В развивающихся странах многочисленные освобождения от налогов, более низкие ставки на меньшие доходы и вообще низкая собираемость подходного налога, ведут к тому, что менее 3% населения стран Третьего мира действительно его платят в отличие от 60—80% в развитых странах.

Попытки собирать больше подходного налога с бедных граждан были бы очень дороги с административной и экономической точек зрения. Но реальность такова, что правительства многих развивающихся стран проявляют недостаточную настойчивость во взимании налогов с очень состоятельных граждан. Господствующая в большинстве стран Третьего мира несправедливость в распределении доходов означает, что существуют огромные возможности для роста доходов государства за счет налогообложения богатых слоев населения. Более того, в странах, где большая часть собственности сконцентрирована в руках немногих и поэтому обладание собственностью является решающим фактором неравных доходов (например, в большинстве стран Азии и Латинской Америки), налоги на имущество могут быть действенным и административно простым способом получения государственных доходов и устранения явной несправедливости в распределении доходов. Но, как можно видеть из табл. 17.2, только в одной из 22 перечисленных стран налог на имущество составляет более 4,2% совокупных налоговых поступлений. Более того, несмотря на многочисленные заявления об уменьшении несправедливости в распределении доходов, доля налогов на имущество, равно как и в целом прямых налогов, в большинстве стран Третьего мира практически не изменилась за последние два десятилетия. Очевидно, этот феномен нельзя отнести только на счет несостоятельности правительства в сборе налогов: в большей степени он следствие политического и экономического давления крупных землевладельцев и других господствующих классов во многих странах Азии и Латинской Америки. Политическая настойчивость в реализации планов развития должна поэтому подкрепляться умением мобилизовать государственные доходы, предназначенные для финансирования проектов развития, за счет справедливого обложения всех слоев населения. Без соблюдения этих двух условий нереально рассчитывать на успех.

### ***Налоги на доходы корпораций***

Налоги на прибыли корпораций (и отечественных и иностранных) составляют в большинстве развивающихся стран менее 3% ВВП по сравнению с 6% в развитых странах. Основная причина, почему эти налоги приносят такие ограниченные доходы в странах Третьего мира, заключается в относительно низкой доле корпоративного сектора в экономике. Возможно, еще более важная причина — предоставление правительствами слабо развитых стран всех видов налоговых стимулов и льгот промышленным и коммерческим предприятиям. Новые предприятия обычно на длительное время (иногда до 15 лет) освобождаются от налогообложения, а затем могут воспользоваться преимуществами крупных

налоговых скидок на амортизацию инвестиций, особого списания налогов и другими возможностями снижения своего налогового бремени.

Правительства часто оказываются не в состоянии собирать значительные налоги с транснациональных корпораций (ТНК). Действующие здесь предприятия через систему трансфертных цен (которые обсуждались в гл. 15) могут переводить прибыли компаниям-партнерам, расположенным в странах с наименьшим уровнем налогообложения. Когда местный филиал ТНК осуществляет куплю-продажу с компаниями-партнерами, расположенными в других странах, такая сделка производится по внутренним расчетным ценам данной корпорации; на общий показатель прибылей корпорации не влияет цена, которую один филиал платит другому, поскольку расходы одного будут компенсироваться доходами другого. Например, экспорт ТНК, расположенной в стране с высокими налогами, в филиалы, находящиеся в стране с низкими налогами, может оформляться по заниженным ценам. Благодаря такой практике уменьшаются прибыли корпораций в странах с высокими налогами и увеличиваются в странах с низкими налогами, которые называют *налоговыми оазисами*. Используя трансфертные цены, ТНК переводят свои прибыли из одной страны в другую, чтобы сохранить налоги и оставить неизменным уровень общей прибыли. Пока существуют налоговые оазисы, практика распределения прибыли в значительной степени ограничивает способности отдельных развивающихся стран увеличивать государственные доходы путем повышения налогов на иностранные корпорации.

### ***Косвенные налоги на товары***

Самым крупным источником государственных доходов в развивающихся странах является налогообложение товаров в виде импортных, экспортных и акцизных пошлин и сборов (табл. 17.2 и 17.3). Такие косвенные налоги, выплачиваемые частными лицами и корпорациями при покупке товаров, относительно легко вводить и собирать. Особенно это справедливо в отношении товаров, являющихся объектом внешней торговли. Они проходят через ограниченное количество портов, операции обычно ведут небольшое число оптовиков. Простота сбора таких налогов — одна из причин, почему в странах, ведущих интенсивную внешнюю торговлю, импортные и экспортные пошлины составляют, как правило, большую долю государственных доходов, чем в странах с менее развитой внешней торговлей. Например, в странах с открытой экономикой, до 40% ВВП которых формируется за счет внешней торговли, средняя импортная пошлина в размере 25% принесет налоговых доходов на сумму, эквивалентную 10% ВВП. По сравнению с этим в таких странах, как Индия и Бразилия, где экспорт составляет порядка 7% ВВП, та же тарифная ставка дает налоговых поступлений в казну лишь 2% ВВП.

Обсуждая в гл. 14 торговую политику развивающихся стран, мы уже затрагивали импортные и экспортные пошлины, сейчас обратим внимание на еще одну особенность этих налогов, которой часто не придают значения. Импортные и экспортные пошлины, являющиеся крупным источником государственных доходов во многих развивающихся странах, также могут служить эффективным замещением налога на доходы корпораций. В той степени, в которой импортеры не могут переложить все свои расходы по налогам на местных потребителей, импортные пошлины можно рассматривать как налог на прибыли импортера (часто иностранной компании), а местный потребитель платит лишь его часть. Аналогично экспортная пошлина может быть эффективным способом налогообложения прибылей компаний-производителей, включая расположенные здесь транснациональные фирмы, практикующие трансфертные цены. Но экспортные пошлины, являясь источником государственных доходов, не должны превышать уровень, при котором местные производители отказались бы от расширения экспортного производства.



При выборе форм налогообложения товаров, будь то импортные и экспортные пошлины или акцизные сборы на местные товары, чтобы минимизировать затраты на обеспечение максимальных доходов, нужно придерживаться определенных общих экономических и административных принципов: 1) товар должен импортироваться или производиться относительно небольшим числом лицензированных фирм, что облегчает контроль за уклонением от налогов; 2) эластичность спроса товара по цене должна быть низкой, чтобы рост потребительских цен, вызванный ростом налогов, не подорвал совокупного спроса; 3) товар должен иметь высокую эластичность спроса по доходу, т. е. чем выше доход, тем больше налоговых поступлений; 4) в целях справедливости налогообложения следует облагать налогами такие товары, как автомобили, холодильники, импортные деликатесы и современная бытовая техника, которые преимущественно потребляются высокодоходными группами населения, и в то же время освободить от налогообложения товары массового потребления, такие, как основные продукты питания, простая одежда и домашняя утварь, даже если они удовлетворяют трем первым критериям.

### *Проблемы управления налогами*

В конечном итоге способность развивающихся стран аккумулировать налоги для финансирования программ государственных расходов и с помощью налоговой системы влиять на распределение персональных доходов зависит не только от принятия соответствующего налогового законодательства, но, что более важно, от эффективности и честности налоговых властей, которые должны обеспечивать выполнение этих законов. Как отмечал Николас Калдор три десятилетия назад:

Единственная причина низких налоговых доходов во многих развивающихся странах — невыполнение положений налогового законодательства, являющееся следствием либо неспособности администрации воплотить их в жизнь, либо откровенной коррупции. Ни одно налоговое законодательство, даже тщательно продуманное, не может противостоять тайным сделкам между налоговыми инспекторами и налогоплательщиками: эффективность административных органов, где работают честные люди, является важнейшим условием получения максимальных доходов и полного использования потенциала налогообложения страны<sup>14</sup>.

Таким образом, способность правительств стран Третьего мира взимать налоги с высокодоходных групп населения и сократить до минимума уклонение от налогов местных и иностранных граждан и корпораций будет зависеть от эффективности выполнения налоговой системой двух ее функций — обеспечения уровня государственных доходов, достаточного для финансирования широких программ развития, и перераспределения налогового бремени между обеспеченными и бедными группами населения в целях борьбы с нищетой и несправедливостью в распределении дохода. Многие же будут зависеть от готовности политиков принять и реализовать программы прогрессивного налогообложения.

## **Государственное управление: самый дефицитный ресурс**

Во всех наших политических дискуссиях мы, как правило, упоминали один из наиболее критикуемых недостатков процесса развития: препятствие, связанное с недостатком административных способностей у государственных (да и у частных) организаций, которое часто превращается в тормоз экономического развития. Многие наблюдатели согласились бы, что

управленческие и административные способности являются самым крупным дефицитным государственным ресурсом в странах развивающегося мира. Проблема заключается не только в недостатке профессиональной подготовки или опыта. Она также связана с политической нестабильностью во многих странах Третьего мира. При постоянной смене власти заботы об эффективности и общественном благосостоянии, вероятно, уступают место политической лояльности. Более того, чем большую группу официальных лиц вовлекает смена власти, тем труднее сохранять преемственность в формировании и проведении политики.

Маловероятно, что государственная администрация будет эффективно выполнять свои функции, когда ставится под сомнение главенство закона, когда происходят общественные беспорядки или существуют разногласия по основным вопросам. Острые ситуации, возникающие в результате классовых, национальных и религиозных конфликтов внутри общества, обычно отражаются на управлении и деятельности правительственных учреждений и государственных органов. В традиционном обществе, где сильны родственные связи и не укоренились прочно идеи государственности и служения обществу, нереально рассчитывать на формирование системы оценки по заслугам. Там, где преобладают религиозные, трансцендентальные ценности и традиционные мотивы, забота об общественном благе не выглядит привлекательной.

Правительства многих развивающихся стран могут не уделять должного внимания таким задачам, как: устранение влияния традиционных элитарных групп, национализация гражданских служб, реализация правильной идеологической линии, учет и поддержка нормального развития этнических отношений, отражение интересов национальных меньшинств. Большая часть правительств имеет традиционную иерархическую структуру. Но некоторые пытаются формировать обратные иерархические структуры (снизу вверх), создавая временные, многоступенчатые образования (взаимодействие с внешними организациями), применяемые для привлечения опыта и знаний со стороны.

Штаты бюрократических систем практически всех слаборазвитых стран чрезмерно переполнены внизу и сильно недоукомплектованы наверху. Они испытывают тяжелый хронический недостаток в образованных компетентных работниках, способных принимать самостоятельные решения. Чем больше образуется государственных и полугосударственных организаций — государственных предприятий и национализированных отраслей, квазигосударственных организаций, корпораций развития и центров профессионального обучения, тем тоньше квалифицированная прослойка менеджеров.

Большинство экспериментов с национализированными производствами были губительны с экономической точки зрения и вызвали напряженность во всех центральных государственных службах. Кадровые государственные службы обычно не отвечают возросшим требованиям менеджмента на промышленных предприятиях. Параллельные кадровые системы лишь отягощают систему государственных служб, отвлекают специалистов, ведут к различным условиям деятельности для различных ведомств, порождают дефицит кадров и моральные проблемы. Принятие на работу компетентных менеджеров, обладающих специальными техническими знаниями, часто соотносится с политическими соображениями. Одним словом, во многих случаях национализация стала дополнительным финансовым бременем для государственных бюджетов.

Когда говорят о серьезных проблемах государственной власти в странах Третьего мира, наряду с организационными и политическими проблемами государственного управления, наиболее часто упоминают действительную трудность эффективного управления сложной современной экономической системой. В качестве яркого примера проблем управления можно привести случай с железной дорогой Тазара, проходящей через Танзанию и Замбию.

Железная дорога была построена китайцами менее чем за пять лет и впервые открыта в июле 1976 г.: с ее постройкой Замбия получила выход к морю через столицу Танзании — Дар-эс-Салам. В октябре 1978 г. президент Замбии Каунда сообщил, что вопреки санкциям ООН, давлению со стороны Организации африканского единства и гражданской войне в Зимбабве он немедленно открывает границы Замбии с Зимбабве и возобновляет прерванное железнодорожное сообщение с Югом. Причина состояла в том, что многочисленные административные проблемы так ухудшили функционирование железной дороги, что это грозило полным удушением экономики Замбии.

В начале 1978 г. Европейское Сообщество передало Замбии 8 млн. долл. на приобретение удобрений, в которых отчаянно нуждался ослабленный сельскохозяйственный сектор. Первая партия удобрений из США была выгружена в Дар-эс-Саламе, но железная дорога не смогла ее обработать и удобрения остались гнить под открытым небом. По прибытию последующих партий груза Танзания объявила о росте платы за хранение и простой на 1000%. Тогда Замбия распорядилась переправлять удобрения через Бейру в Мозамбик, откуда они направлялись по железной дороге и затем по шоссе через Малави в Замбию. После того как было переправлено 60 000 тонн груза, стало ясно, что железные дороги Мозамбика и Замбии, и ранее испытывающие недостаток в топливе и запасных частях, не смогут справиться с заданием. Перевозчики отказались забрать оставшиеся в Дар-эс-Саламе 90 000 тонн груза из-за перегруженности порта. Тогда Замбия решила переправлять грузы через город Мапуту, Мозамбик, оттуда по Южно-африканской железной дороге через Преторию и Мафекинг в Френсисстаун, откуда грузовики Замбии смогли бы доставить груз через паромную переправу Казангулу. К концу сентября, когда начался период внесения удобрений, Замбия оплатила 25 000 долл. дополнительных транспортных расходов; Мапуту и Френсисстаун были завалены удобрениями, но удалось переправить только 2000 тонн. Кроме того, порядка 100 000 тонн замбийской меди либо ждало отправки, либо застряло где-то на путях. К началу октября на рудниках скопилось 70 000 тонн запасов руды, вследствие чего меднодобывающие компании стали испытывать недостаток наличных средств, поскольку оплата не производилась до тех пор, пока груз не окажется за пределами территориальных вод. Производство было приостановлено из-за недостатка запасных частей и смазочных материалов.

Через четыре года Танзания и Замбия должны были начать выплачивать Китаю долг 400 млн. долл. Около 100 китайских специалистов возвратились, чтобы привести линию в рабочее состояние. Они не видели смысла в продолжении работ, если не будет полностью сменено руководство дороги. Более половины локомотивов находилось в ремонте. Четверть грузовых вагонов из имеющихся 2100 не могли выйти на линию. В бухгалтерию не поступали счета за услуги, и железная дорога задолжала миллионы долларов. Без огромных расходов на новое оборудование и обучение персонала Тазара практически не могла задействовать и незначительную часть своих мощностей; да и большие расходы не гарантировали бы успеха.

Ситуация в Замбии — яркий пример провала управления в одном секторе, который нельзя было предвидеть в технико-экономическом докладе и расчетах эффективности. Его последствия сказались не только на других секторах экономики Замбии, но и на соседних государствах. Этот пример служит иллюстрацией исключительной важности государственного управления в планировании экономического развития — не только в связи с отдельно взятыми проектами, но и с функционированием всей государственной и частной экономической системы.

## Государственные предприятия: реорганизация и приватизация

К проблемам государственного управления в развивающихся странах относят и широкую деятельность государственных предприятий (ГП), корпораций, находящихся во владении и управлении правительства. В течение трех последних десятилетий в развивающихся странах наблюдался быстрый количественный и масштабный рост таких предприятий. Кроме традиционных для них отраслей, таких, как коммунальное хозяйство (газо-, водо- и электроснабжение), транспорт (железные дороги, авиалинии и автобусные перевозки), связь (телефонная, телеграфная и почтовые услуги), государственные предприятия развернули активную деятельность в таких ключевых секторах, как крупномасштабное промышленное производство, строительство, финансы, услуги, добыча природных ресурсов и сельское хозяйство. В некоторых случаях они могут занимать ведущее положение в этих отраслях, особенно в добыче природных ресурсов и промышленного производства. Например, в Сенегале, Танзании, Бангладеш, Мьянме, Индии, Мексике и Никарагуа на государственные предприятия приходилось 75% годовой добычи природных ресурсов, в Сирии, Тунисе, Египте и Эфиопии — 60% и более добавленной стоимости в промышленном производстве<sup>15</sup>.

В целом очевидно, что государственные предприятия, производя в среднем от 7 до 15% ВВП, играют важную роль в экономиках развивающихся стран. В некоторых случаях этот вклад гораздо значительнее: в Сенегале, Гвинее, Танзании и Венесуэле они, например, производят от 20 до 30% национального продукта, а в Гане и Замбии — почти 40%. Кроме того, эти предприятия осуществляют значительный объем инвестиций, составляющих приблизительно четвертую часть совокупного накопления капитала, а в некоторых случаях и значительно больше.

Хотя государственные предприятия вносят значительный вклад в рост национального продукта и накопления капитала, они также поглощают огромные объемы ресурсов и во многих случаях стали для правительства тяжелым финансовым бременем. Например, исследование 27 развивающихся стран показало, что общие выплаты из бюджета нефинансовым государственным предприятиям в среднем превышают 3% ВВП. Только на текущие расходы приходится 1,4% ВВП. Эти предприятия также оказались наиболее крупным заемщиком иностранной валюты, их займы в евровалюте составили в 1980 г. 28% от общего объема таких займов странам Третьего мира. Они поглощают огромную часть внутренних кредитов, особенно в небольших странах. Например, в Бенине, Гвинее, Мали и Сенегале на ГП приходилось более 40% внутренних кредитов.

В условиях растущей значимости ГП в экономиках развивающихся стран и их увеличивающегося спроса на дефицитные ресурсы важно понять причины этого феномена, а также определить меры, направленные на повышение их эффективности и на оказание им помощи в выполнении поставленных перед ними экономических и социальных задач.

Некоторые обоснования для создания ГП приводились в гл. 16. Одно из них — засилье монополий во многих странах Третьего мира. Возможно, требуется прямой контроль со стороны правительства за тем, чтобы цены не превышали предельных издержек производства. Кроме того, как мы уже упоминали, определенные товары, имеющие высокую общественную ценность, обычно продаются по ценам ниже их стоимости или даже предоставляются бесплатно. Поэтому у производителей в частном секторе нет стимулов производить такие товары, и правительство должно взять на себя ответственность за обеспечение ими населения.

Следующее основание для создания ГП — накопление капитала, которое, как мы уже говорили, особенно необходимо на ранней стадии развития, когда уровень частных сбережений очень низок. На этом этапе решающее значение имеют инвестиции в инфраструктуру, которые закладывают основу для дальнейших инвестиций. ГП продолжают играть важную роль и на последующих стадиях в производствах, требующих значительных инвестиций.

Отсутствие у частных производителей побудительных мотивов для участия в развитии экономических видов деятельности, связанных с такими факторами, как неопределенность относительно размера местных рынков, ненадежные источники снабжения, отсутствие технологий и квалифицированной рабочей силы, является третьим важным основанием для создания государственных предприятий. Правительства стран Третьего мира, включаясь в общественное производство, могут также преследовать цель расширения занятости и повышения профессионального уровня рабочей силы. Создавая экспортные производства, они могут рассчитывать на увеличение прибылей от экспорта, особенно в тех случаях, когда такие производства иначе будут неконкурентоспособны. В целях улучшения распределения доходов правительство может размещать предприятия в определенных районах, например в отсталых экономических зонах, где нет никаких частных стимулов для развития такой экономической деятельности.

Другие причины создания государственных предприятий связаны с желанием правительств некоторых стран Третьего мира взять под свой контроль некоторые стратегические сектора экономики, такие, как оборона, с целью их планирования, а также иностранные предприятия (ТНК), чьи интересы могут не совпадать с интересами страны. Участие государства может также быть следствием недавно полученной самостоятельности или банкротства крупного частного производства. И наконец, создание государственных предприятий может происходить по идеологическим соображениям.

Несмотря на множество таких веских причин для существования государственных предприятий, они все больше подвергаются критике за расточительство ресурсов. Как уже отмечалось, такие предприятия требуют значительной финансовой поддержки от государства и являются крупными получателями кредитов от отечественных и иностранных кредиторов. Во многих случаях подобные требования и есть следствие низкой рентабельности и эффективности их деятельности. Хотя трудно сделать общие выводы относительно всех стран, согласно данным Всемирного банка, в 1977 г. государственные предприятия в 24 развивающихся странах получили лишь незначительную операционную прибыль<sup>16</sup>. А если принять во внимание такие факторы, как процентные выплаты, дотационные цены на ресурсы, налоги и накопленную задолженность, государственные предприятия во многих из этих стран несут большие убытки. В течение 1977—1979 гг. чистые убытки турецких предприятий в среднем составили сумму, эквивалентную 3% ВВП, Мексики в 1980 г. — 1,2% ВВП. Исследование таких предприятий четырех африканских стран (Гана, Сенегал, Танзания и Замбия), проведенное в 1983 г., также показало их низкую производительность: большинство из них не смогли выйти на уровень прибыли. Работая с убытками, эти предприятия значительно истощали государственные ресурсы. Приводились данные и о том, что производительность труда и капитала в целом была ниже, чем в частном секторе, они были и менее успешны в создании рабочих мест из-за стремления к наращиванию капиталоемкости<sup>17</sup>.

Несколько факторов повлияли на общую низкую производительность государственных предприятий с точки зрения рентабельности и эффективности. Возможно, наиболее важное значение имеет тот факт, что в отличие от частных, они преследуют и коммерческие, и социальные цели. Предоставление товаров по ценам ниже их стоимости с целью субсидирования населения или стремление создать новые рабочие места в рамках национальной программы обеспечения занятости неизбежно ведет к снижению рентабельности. Другим

фактором, негативно сказывающемся на показателях рентабельности и эффективности ГП, является сверхцентрализованное принятие решений, лишаящее менеджеров гибкости в повседневном управлении фирмой. Дополнительная проблема — бюрократизация управления; многие лица, принимающие решения, не отвечают за их выполнение, а стимулы, предусмотренные для улучшения процесса принятия решений, незначительны. И наконец, несмотря на высокое предложение на рынке труда и необходимость решения проблемы занятости, возможность получения капитала по дотационным процентным ставкам часто способствует излишнему росту капиталоемкости.

Тем не менее, в большинстве своем тяжелые проблемы государственных корпораций многих стран Третьего мира не являются непреодолимыми. Обычно указывают на две альтернативные возможности — реорганизацию с большим упором на нижний уровень и передачу под контроль и во владение частного сектора, т. е. на **приватизацию**. В первом случае децентрализация процесса принятия решений придаст большую гибкость и даст менеджерам больше стимулов для повышения производственной эффективности. Предоставление капитала по рыночной ставке может подорвать стремление к неоправданному наращиванию капиталоемкости. Правительство Китая предприняло важные шаги в этом направлении, когда в конце 1984 г. предоставило своим многочисленным городским государственным предприятиям большую автономию и усилило конкуренцию среди них. Государственные корпорации могут играть важную роль в экономическом развитии, если наличествует политическая воля свести к минимуму злоупотребления властью, а в сфере экономики — устранить ценовые искажения, не вызванные общественной необходимостью, и рыночные деформации.

Вторая возможность — приватизация государственных предприятий в производственном и финансовом секторах — связана с неоклассической гипотезой о том, что частное владение ведет к большей эффективности и более быстрому росту. В период 1980-х гг. приватизация активно поддерживалась крупными международными двусторонними (Агентство международного развития США — USAID) и многосторонними организациями (Всемирный банк, МВФ). Многие слаборазвитые страны последовали этому совету, хотя степень их политического согласия или противостояния финансовому давлению, оказываемому этими организациями, остается неясной. Сторонники приватизации полагают, что она способствует не только повышению эффективности, росту выпуска и снижению издержек, но и сдерживанию роста государственных расходов, росту денежных средств, направляемых на снижение внутреннего и внешнего государственного долга, развитию частных инициатив и должным образом поощряет предпринимательство. И наконец, сторонники приватизации рассматривают ее как способ расширения прав собственности и участия в экономической жизни, таким образом индивидуумы смогут почувствовать прямую заинтересованность в развитии системы<sup>18</sup>.

Но приватизация порождает много серьезных проблем. Встают вопросы о реальности выполнения поставленной цели, возможностях финансирования, юридических и имущественных правах, роли конкурирующих элитарных групп и групп с общими интересами (например, государственные служащие и бюрократия против местных и иностранных частных предпринимателей). Поэтому неясно, широкомасштабная приватизация укрепит или в конце концов ослабит существующие дуальные экономическую, социальную и политическую структуры. Недостаточно заявить, как это делают неоклассические контрреволюционеры, что приватизация может привести к росту прибыли, выпуска или даже снизить издержки. Основная проблема состоит в том, будет ли приватизация служить интересам долгосрочного развития страны, обеспечивая более устойчивую и справедливую модель экономического и социального развития. Несмотря на все идеологические заявления сторонников свободного рынка по этой проблеме, факты пока далеко не убедитель-

ны<sup>19</sup>. Тем не менее во всех современных развивающихся странах наблюдается сильное стремление к приватизации.

## Военные расходы и экономическое развитие

### Размеры и влияние на экономику

Хотя растущие военные расходы и поглощают значительную часть бюджетных средств, эта ситуация не часто обсуждается в литературе по экономическому развитию. С начала 1970-х гг. военные расходы развивающихся стран росли очень быстрыми темпами, несмотря на мировой спад, снижающиеся доходы от экспорта и стремительно растущие иностранные долги. В 1970-е гг. военные расходы в странах Третьего мира утроились; в странах Ближнего Востока и Северной Африки их ежегодный рост составлял в среднем 22%. В 1990 г. совокупные военные расходы всех развивающихся стран достигли 123 млрд. долл., что составило 14% мировых военных расходов. Пиковое значение, достигнутое в 1984 г., составляло 155 млрд. долл. (см. табл. 17.5). Последующее снижение скорее связано с бюджетными ограничениями, нежели со стремлением к миру. В табл. 17.6 сравниваются военные расходы развивающихся и индустриальных стран в 1989 г. в отношении к ВВП и расходам на образование и здравоохранение. В табл. 17.7 представлены 10 стран, которые имели самое высокое и самое низкое соотношение военных и социальных расходов в конце 1980-х. Из таблицы видно, что, хотя военные расходы в развивающихся странах составляют приблизительно такую же долю ВВП, как и в развитых, их соотношение к расходам на образование и здравоохранение в шесть раз превышает показатели для развитых стран. Да и в самих развивающихся странах оно очень разное: от 5,11 к 1 в Ираке до 1 к 25 в Коста-Рике (табл. 17.7).

**ТАБЛИЦА 17.5. Мировые военные расходы, 1960–1990 гг., млрд. долл.**

| Год  | Развивающиеся страны | Развитые страны | Мир в целом | Доля развивающихся стран в мировых расходах, % |
|------|----------------------|-----------------|-------------|--|
| 1960 | 35                   | 385             | 420         | 8,3  |
| 1970 | 75                   | 545             | 620         | 12,1   |
| 1980 | 137                  | 618             | 755         | 18,1   |
| 1984 | 155                  | 750             | 905         | 17,1   |
| 1987 | 132                  | 838             | 970         | 13,6   |
| 1990 | 123                  | 762             | 885         | 13,9   |

Источники: United Nations Development Program, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), p.85.

Наряду с ростом военных расходов произошли изменения в их структуре: снизилась доля расходов на содержание армии и возросли расходы на поставку сложной военной техники. Импорт вооружения развивающимися странами значительно возрос за 1970-е гг.: с 5,6 млрд. долл. в 1970 г. до 16,1 млрд. в 1979 г., в 1980-е гг. темп роста импорта оружия увеличился еще более. Сегодня на развивающиеся страны приходится 75% мирового импорта оружия, при этом страны Ближнего Востока и Северной Африки являются лидирующими импортерами. Экспортом оружия занимаются всего лишь несколько развивающихся стран, включая Бразилию (сегодня это шестой крупнейший мировой экспортер

оружия), Индию, Китай, Аргентину, Пакистан и Южную Корею, но 80% мирового экспорта оружия все еще приходится на развитые страны.

**ТАБЛИЦА 17.6. Расходы на военные и социальные цели в развивающихся и развитых странах, 1989 г.**

|                                    | Военные расходы, % ВВП | Военные расходы в отношении к расходам на образование и здравоохранение, % |
|------------------------------------|------------------------|--|
| Все развивающиеся страны           | 4,4                    | 169  |
| Наименее развитые страны           | 4,1                    | 146  |
| Африканские страны к югу от Сахары | 3,2                    | 108  |
| Развитые страны                    | 4,9                    | 28   |
| Все страны                         | 4,8                    | 42   |

И с т о ч н и к : United Nations Development Program, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), tab.20.

Оставляя в стороне политические аспекты проблемы, рост вооружений в странах Третьего мира вызывает жаркие дискуссии о воздействии военных расходов на развивающуюся экономику, где ресурсы дефицитны и их альтернативная стоимость поэтому может быть высокой. Были представлены аргументы и эмпирические данные и о положительном влиянии военных расходов на экономический рост и развитие, однако самые последние исследования убеждают, что они оказывают скорее неблагоприятное воздействие.

**ТАБЛИЦА 17.7. Военные расходы в отношении к расходам на социальные цели в развивающихся странах: самые высокие и самые низкие соотношения, 1987–1989, %**

| Высокие                          |     | Низкие          |    |
|----------------------------------|-----|-----------------|----|
| 1. Ирак                          | 511 | 1. Коста-Рика   | 4  |
| 2. Сомали                        | 500 | 2. Маврикий     | 5  |
| 3. Никарагуа                     | 318 | 3. Мексика      | 8  |
| 4. Оман                          | 268 | 4. Ямайка       | 9  |
| 5. Эфиопия                       | 239 | 5. Фиджи        | 9  |
| 6. Пакистан                      | 239 | 6. Сьерра-Леоне | 11 |
| 7. Сирия                         | 204 | 7. Гана         | 13 |
| 8. Саудовская Аравия             | 177 | 8. Кот-д'Ивуар  | 14 |
| 9. Объединенные Арабские Эмираты | 174 | 9. Ботсвана     | 16 |
| 10. Боливия                      | 144 | 10. Алжир       | 18 |

И с т о ч н и к : United Nations Development Program, *Human Development Report, 1992* (New York: Oxford University Press, 1992), tab. 5.3.

Сторонники военных расходов считают, что их наращивание оказывает положительное влияние на экономический рост, связанное с довольно значительным увеличением совокупного спроса, созданием рабочих мест и возможностей для получения профессио-



нальной подготовки и строительством базовой инфраструктуры. Считается, что альтернативная стоимость расходов на вооружение относительно мала, поскольку ресурсы, направляемые на вооружение, в любом ином случае могут быть использованы в сфере частного потребления или для инвестирования в социальные программы, такие, как жилищное строительство, здравоохранение или образование, которые не вносят большого вклада в экономический рост. Далее, альтернативная стоимость военных расходов считается невысокой и потому, что ресурсы, идущие на вооружение, не могут быть использованы в социальных программах, поскольку чаще всего поступают по линии иностранной военной помощи или займов.

Крупнейшей эмпирической работой, подтверждающей эту точку зрения, явилось исследование, проведенное в 1978 г. Эмилем Бинойтом. Изучив данные по 44 развивающимся странам за период 1950—1965 гг., он выявил положительную связь между военными расходами и экономическим ростом<sup>20</sup>. Согласно этому исследованию страны с крупными военными расходами имеют гораздо более высокие темпы роста, чем страны с низким их уровнем.

Критики военных расходов оспаривают приписываемые им крупные выгоды и выдвигают следующие аргументы: 1) Маловероятно, что расходы на вооружение значительно увеличат внутренний спрос, поскольку в нем велика доля импорта. Действительно, большая часть спроса на оружие, главным образом на военную технику, будет предъявлена зарубежным поставщикам. В некоторых наиболее бедных странах спрос даже на такие товары гражданского типа, как униформа, обувь и простые строительные материалы, будет удовлетворяться за счет импортных поставок. Спрос служащих оборонного сектора, имеющих относительно более высокие доходы, может привести к перемещению ресурсов из отраслей, производящих предметы потребления, в отрасли, производящие предметы роскоши. 2) Выгоды от создания рабочих мест и повышения профессиональной подготовки могут быть значительно меньше, чем это представлялось, поскольку наблюдается тенденция роста расходов на поставки оружия и быстрого снижения доли расходов на оплату военнослужащих. Более того, если увеличение военных расходов сопровождается снижением частных и государственных инвестиций, вполне вероятно, что и занятость в целом снизится. 3) Довольно спорным является и то, что военный сектор обеспечит профессиональную подготовку рабочей силы. Высокотехнические и сложные вооружения и техника предъявляют спрос на людей, уже имеющих профессиональную подготовку, что может привести к оттоку специалистов, инженеров и других квалифицированных рабочих из гражданских отраслей промышленности. И отнюдь не очевидно, что обучение военным специальностям является ценным вкладом в профессиональную подготовку рабочей силы, поскольку приобретенный опыт не так легко применить в других отраслях. Что касается последнего преимущества — создания базовой инфраструктуры для нужд военного сектора, то с точки зрения долгосрочного экономического роста и воспроизводства рабочей силы оно менее эффективно, чем создание инфраструктуры для удовлетворения потребностей государственного и частного секторов.

Критики военных расходов высказывают сомнения и в утверждениях об относительно низких альтернативных издержках затрат на вооружение. Во-первых, звучит неубедительно, что альтернативная стоимость отвлекаемых ресурсов, которые могли бы быть направлены на образование, здравоохранение или вообще на повышение уровня жизни, является низкой, поскольку такие расходы не вносят большого вклада в будущий экономический рост. Этот аргумент не учитывает эффект от инвестирования в человеческий капитал, который служит основой долгосрочного экономического роста. К тому же безоговорочно допускается, что инвестиции в военный сектор, увеличивая производственные

мощности, закладывают основу для дальнейшего роста. Но эмпирических доказательств этого нет. Во-вторых, убеждение, что ресурсы, используемые в военном секторе, имеют низкие альтернативные издержки, поскольку иначе они были бы недоступны, больше не имеет оснований из-за сокращения в последнее время иностранной помощи и концентрации ее на нескольких странах. Большая часть развивающихся стран для поддержания военного сектора должна рассчитывать сегодня на внутренние возможности. В условиях, когда выпуск продукции сдерживается ограниченностью ресурсов, рост военных расходов неизбежно связан с высокими альтернативными издержками в отраслях с низким накоплением капитала или снижением потребления населения.

Увеличивает стоимость сократившихся инвестиций и индивидуального потребления и новейшая тенденция к наращиванию импорта оружия, что требует значительных сумм дефицитной иностранной валюты. Когда такой импорт оружия финансируется за счет прибылей, полученных от экспорта, он конкурирует с инвестициями, которые могли бы быть использованы для наращивания способностей страны зарабатывать иностранную валюту в будущем. С учетом ухудшающихся для большинства стран условий торговли альтернативные издержки использования иностранной валюты на военные цели будут высокими. Если импорт оружия финансируется за счет внешних займов, он увеличивает и так растущее бремя иностранных долгов, что фактически может заставить страны проводить фискальную и кредитно-денежную политику, направленную на сокращение индивидуального потребления и инвестиций и, следовательно, на снижение экономического роста.

Итак, преимущества, связанные с ростом военных расходов, кажутся менее значительными. Цена последних может быть очень высокой, когда спрос на оружие удовлетворяется иностранными поставщиками или отвлекает ресурсы от производства предметов потребления. Рост военных расходов сопровождается сокращением расходов на социальные цели, вызывая снижение занятости населения; военный сектор переманивает дефицитных квалифицированных рабочих из других отраслей, к тому же он часто не справляется с задачей создания соответствующей инфраструктуры. Стоимость военных расходов из-за отвлечения средств от формирования человеческого капитала и частных инвестиций весьма высока и является одной из причин снижения темпов долгосрочного экономического роста.

Эмпирические данные подтверждают, что военные расходы оказывают негативное влияние на экономический рост. Например, Дэвид Лим в статье 1983 г. показал связь между расходами на оборону и экономическим ростом на примере 54 развивающихся стран, взяв более поздний период, чем это сделал в своей работе Бинойт. Лим пришел к совершенно другому заключению, а именно: существует обратная связь между ростом военных расходов и темпами экономического роста в развивающихся странах<sup>21</sup>. Аналогичные результаты были получены Рикардом Фейном, Патрицией Аннез и Лансом Тейлором в проведенном ими в 1984 г. исследовании 69 стран<sup>22</sup>. Эмпирическое исследование 83 развивающихся стран, проведенное в 1986 г. Альфредом Майзельсом и Мачико Ниссанке, ясно показало, что военные расходы оказывают безусловно отрицательное воздействие на экономический рост<sup>23</sup>. Было сделано предположение, что выводы Бинойта о положительной связи между военными расходами и экономическим ростом были ошибочны, поскольку высокие военные расходы в тот период сопровождались массовой иностранной помощью. Считается, что с сокращением объемов иностранной помощи с начала 1970-х гг. связь между военными расходами и экономическим ростом стала носить обратный характер. Каковы бы ни были причины, сегодня ясно, что высокие военные расходы лишают экономики стран Третьего мира дефицитных ресурсов, необходимых для финансирования программ долгосрочного развития.

## **Конец холодной войны: разоружение, разрешение конфликтов и развитие человека**

Пока еще не ясно, как завершение холодной войны скажется на военных расходах стран Третьего мира. Вероятно, некоторая напряженность между странами, тяготеющими ранее к США и СССР, значительно ослабнет. На долю этих двух государств приходилось 80% импорта оружия развивающимися странами. Если размещение оружия будет продолжать отражать стратегические интересы мировых держав, то относительная значимость развивающихся стран будет в значительной степени определять будущий характер военных расходов. Хотя распад Советского Союза существенно снизил его вмешательство в страны Третьего мира, политика, проводимая в настоящее время Пентагоном, вероятно, приведет к значительной активизации военного присутствия Соединенных Штатов в представляющих для них стратегический и экономический интересы ключевых развивающихся странах. Вооруженное вмешательство в Сальвадоре и в некоторых других странах рассматривается некоторыми политиками США как образец коллективных действий по разрешению конфликтов в странах Третьего мира<sup>24</sup>. Например, доклад о стратегической политике США в период после завершения холодной войны "Руководство по планированию обороны" ясно указывает на возрастающее внимание военных кругов США к развивающемуся миру<sup>25</sup>. Желая сохранить дружественные отношения, правительства слаборазвитых стран, стремящиеся к американской помощи в развитии, вероятно, будут согласовывать свои военные усилия со стратегическими интересами США. Такая политика значительно ограничит процесс разоружения в странах Третьего мира.

Реальный прогресс разоружения в развивающихся странах в конечном итоге будет зависеть от приверженности всех правительств к мирному урегулированию конфликтов. Существует надежда, что часть высвободившихся от разоружения ресурсов будет направлена в развивающийся мир, чтобы служить ускорению экономического и социального прогресса. Меры, призванные оказывать содействие такому направлению развития, включают предоставление помощи развитию в зависимости от расходов на оборону; недопущение использования средств, выделенных на программы экономической помощи в военных целях; строгий контроль за экспортом оружия в странах-поставщиках; усиление поддержки развитию стран Третьего мира. Подобный курс способствовал бы экономическому процветанию и внутренней политической стабильности в развивающихся странах, перекачке ресурсов из военного сектора в наращивание человеческого капитала<sup>26</sup>. ПРООН в «Докладе о развитии человека, 1991 г.» четко сформулировала свою позицию по проблеме, заявив, что "Если правительство предпочитает тратить больше на армию, чем на своих граждан, оно не может считаться приверженным прогрессу человечества."<sup>27</sup>

## Страновое исследование

### Экономика Тайваня

#### *Географические, социальные и экономические характеристики*

Столица — Тайбэй

Площадь — 35981 кв. км

Население — 20,8 млн. человек (1992 г.)

ВВП на душу населения — 4950 долл. (1988 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 1,2%  
(1965—1988 гг.)

Среднегодовой темп роста ВВП на душу населения —  
7,6% (1965—1988 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП —  
10,1% (1987 г.)

Уровень младенческой смертности (на 1 000 родив-  
шихся живыми) — 6,2 (1990 г.)

Ежедневное потребление калорий на душу населения  
(сведения отсутствуют)

Уровень охвата начальным образованием — 100%  
(1986 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) —  
9,3% (1985 г.)

Индекс развития человека (сведения отсутствуют)

Остров Тайвань (известный также как Республика Китай) расположен в западной части Тихого океана между Восточно-Китайским и Южно-Китайским морями. Его площадь составляет около 36000 кв. км, население приближается к 21 млн. человек. От материка остров Тайвань отделяет лишь пролив шириной менее 100 миль. Тайвань рассматривался в качестве образца для других развивающихся стран, поскольку добился больших успехов в обеспечении быстрого экономического роста при сохранении довольно умеренного разрыва в уровнях дохода населения. Наряду с Южной Кореей, Сингапуром и Гонконгом Тайвань относится к группе новых индустриальных стран.

За пятьдесят лет после освобождения от японской оккупации в 1945 г. аграрная экономика, характерная для периода правления националистической китайской администра-



ции, преобразовалась в индустриальную. В 60-е годы приток иностранных инвестиций из США, Японии и стран Западной Европы (инвесторами чаще всего были проживающие в этих странах китайцы) способствовал внедрению современных трудоинтенсивных технологий. Позже акцент был перенесен с экспорториентированного производства потребительских товаров легкой промышленности на отрасли тяжелой промышленности с более сложным технологическим циклом.

За десятилетие 1973—1982 гг. среднегодовые темпы роста ВВП составляли 9,5% в реальном исчислении. В период спада, последовавшего за введением нефтяного эмбарго в 1973 г., Тайваню удалось преодолеть падение спроса на товары своего промышленного экспорта путем проведения в жизнь успешной стабилизационной программы. Для стимулирования экономической активности началось осуществление десяти важных инфраструктурных проектов. Плановые органы Тайваня рассчитывали, что резкое увеличение объема инвестиций в эти проекты наряду с оживлением спроса на национальные экспортные товары создаст базу для длительного процветания экономики. Власти также оказывали все-

мерную поддержку иностранным инвесторам в расчете на то, что эти инвестиции помогут осуществить переход от экспортноориентированного трудоемкого производства товаров легкой промышленности к производству более капиталоемкой продукции с целью замещения импорта и дальнейшего развития экспорта.

Стабильность успехов Тайваня в 80-е годы объясняется структурной перестройкой промышленности и переходом к более капиталоемкому производству и энергосберегающим технологиям. Создатели экономической политики поставили задачу увеличить к 1990 г. долю экспортной продукции в ВВП до 80%. В рамках структурной перестройки промышленности приоритетное развитие получили такие отрасли, как электроника и информатика, точное приборо- и машиностроение, высокотехнологичное материаловедение и энергетика, авионавтика и генная инженерия.

Внешняя торговля явилась основным фактором, обусловившим стремительный экономический рост Тайваня. Начиная с 1955 г. стоимостный объем торговли Тайваня практически утраивался каждое пятилетие, а с 1975 по 1990 гг. он возрос почти в шесть раз. Изменилась структура экспорта: прежде доминирующие позиции занимала сельскохо-

зяйственная продукция, а в настоящее время около 90% составляют промышленные товары. До 90% импорта приходится на сырье и средства производства. Кроме того, за счет импорта Тайвань удовлетворяет более 75% своих потребностей в энергетических ресурсах.

Успешное развитие экономики определялось целым рядом факторов, в частности: а) своевременным проведением земельной реформы и особенно повышением производительности сельскохозяйственного производства в целях самообеспечения страны рисом; б) эффективным использованием квалифицированных и трудолюбивых работников посредством развития на начальном этапе трудоинтенсивных отраслей легкой промышленности, выпускающих экспортную продукцию; в) оптимальным сочетанием государственного и частного секторов экономики и организацией сотрудничества между ними; г) устойчивой финансовой системой, обеспечившей распределение кредитных ресурсов в ведущие экспортные отрасли, несмотря на сложные финансовые условия. Но наиболее важным являлось осознание того факта, что быстрый экономический рост и достижение большего экономического равенства в обществе — не противоречащие друг другу цели развития.

## *Термины и понятия*

Центральный банк  
Валютное управление  
Валютное замещение  
Банки развития  
Прямые налоги  
Финансовая либерализация  
Финансовое подавление  
Схемы группового кредитования  
Косвенные налоги

Неформальное финансирование  
Макроэкономическая стабилизация  
Кредитно-денежная политика  
Денежная масса, предложение денег  
Организованные денежные рынки  
Приватизация  
Рационирование  
Государственные предприятия  
Неорганизованные денежные рынки

## *Вопросы для обсуждения*

1. Объясните разницу между организованными и неорганизованными денежными рынками. В контексте приоритетов развития какова роль центральных банков, коммерческих банков, банков развития и неформальных источников кредитных средств, таких, как Grameen Rural Bank в Бангладеш?

2. Денежная и фискальная макроэкономическая политика, основанная на принципах кейнсианской теории, стала эффективным инструментом проводимой правительством экономической политики в развитых странах, но ее значимость и эффективность в экономиках многих стран Третьего мира в значительной степени ограничены. Прокомментируйте данное утверждение, непременно включите в ваше обсуждение описание различных видов денежной и фискальной политики.
3. Что означают понятия *финансовое подавление*, *финансовая либерализация*, *валютное замещение* и *неорганизованные денежные рынки* и как они связаны с кредитно-денежной политикой в развивающихся странах?
4. Что означают термины *инфляция* и *экономический спад*? Может ли экономика одновременно быть подвержена инфляции и испытывать спад? Если да, попытайтесь объяснить, каким образом это может происходить и приведите какие-нибудь примеры из недавнего прошлого. Если нет, объясните почему.
5. Если недостаток административных способностей является серьезным ограничением в осуществлении политики развития, как развивающиеся страны могут смягчить это ограничение? Какие существуют возможности? Обсудите.
6. Обобщите аргументы за и против государственных предприятий в развивающихся странах. С вашей точки зрения, государственные предприятия следует поддерживать или нет? Каковы аргументы за и против приватизации в государственном секторе развивающихся стран? Объясните.
7. Военные расходы являются позитивным или негативным фактором в экономическом развитии? Как вы считаете, должна ли оказываться международная финансовая и техническая помощь развивающимся странам, военные расходы которых превышают расходы на социальные нужды и образование? Объясните.

## Примечания

1. Превосходная оценка того, как меры по стабилизации и адаптации ухудшают положение бедных и неимущих слоев населения, дана у Frances Stewart "The many faces of adjustment," *World Development* 19 (December 1991); pp. 1847—1864.
2. Ограниченность места не позволяет нам проанализировать относительную значимость для развивающихся стран некоторых более современных макроэкономических моделей развитых стран, включая теорию рациональных ожиданий и экономику предложения. Однако с учетом их широкой критики как теорий развитых стран их применение в развивающихся странах на самом деле очень незначительно. Тем не менее попытайтесь посмотреть W. Max Corden, "The relevance for developing countries of recent developments in macroeconomic theory," *World Bank Research Observer* 2 (July 1987); pp. 171—188.
3. Обстоятельная работа о развитии денежно-финансовых отношений в странах Третьего мира — Maxwell F. Fry, *Money, Interest, and Banking in Economic Development* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1988) и World Bank, *World Development Report*, 1991 (New York: Oxford University Press, 1991). Одно из первых и лучших описаний неорганизованного и фрагментарного характера денежных рынков в развивающихся странах можно найти у U Tun Wai, "Interest rates outside the organized money markets," *IMF Staff Papers* 6 (November 1957); pp. 80—125.
4. Для обсуждения такого явления, как валютное замещение и влияние неорганизованных денежных рынков в странах Третьего мира, см.: L. Green, "Monetary policies in developing countries and the new monetary economics," *Journal of Economic Development* 11 (December 1986), и G. Ortiz, "Currency substitution in Mexico: The dollarization problem", *Journal of Money, Credit, and Banking* 15 (May 1983); pp. 174—185.
5. Для обсуждения проблемы приватизации и либерализации финансовых рынков в развивающихся странах см.: Laurence H. White, "Privatization of financial sectors," in Steven H. Hanke (ed.), *Privatization and Development* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1987), pp. 149—160.

6. Charles Collyns, *Alternatives to the Central Bank in the Developing World*, International Monetary Fund Occasional Paper N.20 (Washington, D. C.: IMF, 1983), p.2. В основе большей части следующих далее обсуждений лежит этот информативный отчет.
7. Валютные управления были распространены в британских колониях Африки и Азии до получения ими независимости. Они, как правило, выпускали местную валюту для обмена ее на иностранную и предоставляли ограниченные банковские услуги коммерческим банкам. Они не имели права создавать новые деньги, не могли проводить самостоятельную кредитно-денежную политику и давать советы, контролировать банковскую систему. Они действовали просто как агенты колониальных банков и были ответственны за поддержание постоянного паритета валюты колониальных властей.
8. Collyns, *Alternatives to the Central Bank*, p. 21.
9. Один предлагаемый подход к проблеме см. у С. Loganathan, "A new deal in development banking," *Development Digest* (October 1972); pp. 25—36. Более широкое обсуждение того, как улучшить систему контроля за денежным обращением и мобилизовать и улучшить размещение внутренних сбережений в развивающихся странах, можно найти у Delano Villanueva, "Issues in financial sector reform," *Finance and Development* 25 (March 1988); pp. 14—17.
10. В качестве информационного обзора смотри: World Bank, *World Development Report*, 1989 (New York: Oxford University Press, 1989), chap.8.
11. Классические работы о финансовом подавлении и положительном влиянии финансовой либерализации на сбережения и инвестиции — Ronald I. McKinnon, *Money and Capital in Economic Development* (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1973) и Edward S. Shaw, *Financial Deepening in Economic Development* (New York: Oxford University Press, 1973).
12. World Bank, *World Development Report*, 1987 (New York: Oxford University Press, 1987), pp. 117—122. Однако основанное на международных примерах доказательство того, что уровень процентных ставок оказывает очень незначительное, если вообще какое-либо, влияние на сбережения и инвестиции, смотри у Deena R. Khatkhata, "Assessing the impact of interest rates in less developed countries," *World Development* 16 (May 1988); pp. 577—588; Gerado M. Gonzales Arrieta, "Interest rates, savings and growth in LDCs: An assessment of recent empirical research," *World Development* 16 (May 1988); pp. 589—606; и Rudiger Dornbusch, "Policies to move from stabilization to growth." *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1990 (Washington, D. C.: World Bank, 1990), pp. 36—41.
13. Отличное собрание статей и очерков о налогообложении и развитии смотри у Donald Newbery и Nicholas Stern (eds.), *The Theory of Taxation for Developing Countries* (New York: Oxford University Press, 1987). См. также World Bank, *World Development Report*, 1988 (New York: Oxford University Press, 1988). pt. 2, и "A symposium on tax policy in developing countries," *World Bank Economic Review* 5 (September 1991); pp. 459—574.
14. Nicholas Kaldor, "Taxation for economic development," *Journal of Modern African Studies* 1 (March 1963).
15. Смотри: World Bank, *World Development Report*, 1983 (New York: Oxford University Press, 1983), рис. 5.4 и 5.5.
16. Там же: гл. 8. А также смотри дискуссию о государственных предприятиях в *World Development Report*, 1983, гл. 8.
17. Tony Killick, "The role of the public sector in the industrialization of African developing countries," *Industry and Development* 7 (1983); pp. 57—88.
18. Две книги, в которых представлен обзор проблем приватизации в развивающихся странах с точки зрения сторонников приватизации, — Hanke, *Privatization and Development*, и Gabriel Roth, *The Private Provision of Public Services in Developing Countries* (New York: Oxford University Press, 1987). Более скептическая точка зрения у John Toye, *Dilemmas of Development: Reflections on the Neoclassical Counter-revolution in Development Theory and Practice* (Oxford: Blackwell, 1987).
19. Например, смотри: Tony Killick, *A Reaction Too Far: Economic Theory and the Role of the State in Developing Countries* (London: Overseas Development Institute, 1989); рецензию на книгу Killick by Paul P. Streeten в *Economic Development and Cultural Change* 39 (January 1991); pp. 421—429; и Robert Klitgaard, *Adjusting to Reality: Beyond "State vs. Market" in Economic Development* (San Francisco: Institute for Contemporary Studies, 1991).
20. Emile Benoit, "Growth and defense in developing countries," *Economic Development and Cultural Change* 25 (January 1978).
21. David Lim, "Another look at growth and defense in less developed countries," *Economic Development and Cultural Change* 31 (January 1983).
22. Riccardo Faine, Patricia Annez, and Lance Taylor, "Defense spending, economic structure, and growth: Evidence among countries and over time," *Economic Development and Cultural Change* 32 (April 1984).

23. Alfred Maizels and Machiko Nissanke, "The determinants of military expenditures in developing countries," *World Development* 14 (September 1986).
24. Commission on Integrated Long Term Strategy, *Discriminate Deterrence* (Washington, D. C.: US. Department of Defense, 1987).
25. Patrick E. Tyler, "Pentagon imagines new enemies to fight in post-Cold War era," *Washington Post*, February 17, 1992, p. A1.
26. Robert McNamara, "The Post-Cold War world: Implications for military expenditure in the developing countries," *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1991.
27. United Nations Development Report, *Human Development Report*, 1991 (New York: Oxford University Press, 1991), p. 83.

## Рекомендуемая литература

О проблемах денег и налогообложения в развивающихся странах посмотрите некоторые или все перечисленные ниже книги и статьи: Maxwell J. Fry, *Money, Interest, and Banking in Economic Development* (Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press, 1988); W. Max Corden, "The relevance for developing countries of recent developments in macroeconomic theory," *World Bank Research Observer* 2 (July 1987); Steven L. Green, "Monetary policy in developing countries and the new monetary economics," *Journal of Economic Development* (December 1986); Ronald I. McKinnon, *Money and Capital in Economic Development* (Washington, D. C.: Brookings Institution, 1973); S. Van Wijnbergen, "Interest rate management in LDCs," *Journal of Monetary Economics* 12 (September 1983); Delano Villaneuva, "Issues in financial sector reform," *Finance and Development* 25 (March 1988); Gerado M. Gonzales Arrieta, "Interest rates, savings and growth in LDCs: An assessment of recent empirical research," *World Development* 16 (May 1988); David Newbery and Nicholas Stern (eds.), *The Theory of Taxation for Developing Countries* (New York: Oxford University Press, 1987); Norman Gemmill, "Taxation in Development," in Norman Gemmill (ed.), *Surveys in Development Economics* (London: Blackwell, 1987), chap.8; Richard M. Bird, "A new look at indirect taxation in developing countries," *World Development* 15 (September 1987); и World Bank, *World Development Report*, 1989 (New York: Oxford University Press, 1989).

Отличное введение к проблеме экономического и политического курса государственного управления в развивающихся странах можно найти у Tony Killick, *Policy Economics: A Text for Developing Countries* (London: Heinemann, 1981).

Рассмотрение роли государства в развитии и ее критика: World Bank, *World Development Report*, 1983 (New York: Oxford University Press, 1983), pt. 2, pp. 41—127, и T.N. Srinivasin, "Neoclassical political economy, the state and economic development," *Asian Development Review* 3 (June 1985); Mahmood A. Ayub and Sven O. Hegstad, "Management of public industrial enterprises," *World Bank Research Observer* 2 (January 1987); и Stanislaw Wellisz and Ronald Findlay, "The state and the invisible hand," *World Bank Research Observer* 3 (January 1988).

Кроме книг о приватизации, указанных в примечании 18, смотри: R. Hemming and A.M. Manson, *Privatization and Public Enterprises*, IMF Occasional Paper No. 56 (Washington, D. C.: IMF, 1988); George Yarrow, "Privatization in theory and practice," *Economic Policy* (April 1986); pp. 323—377; и Jonas Prager, "Is privatization a panacea for LDCs? Market failure versus public sector failure," *Journal of Developing Areas* 26 (April 1992); pp. 301—322.

Работы о расходах на оборону и развитие включают Emile Benoit, *Defense and Economic Growth in Developing Countries* (Boston: Heath, 1973); Shaja Nawaz, "Economic impact of defense," *Finance and Development* 20 (March 1983); Emile Benoit, "Growth and defense in developing countries," *Economic Development and Cultural Change* 25 (January 1978); David Lim, "Another look at growth and defense in less developed countries," *Economic Development and Cultural Change* 31 (January 1983); Olof Palme, "Military spending: The economic and social consequences," *Challenge*, September-October 1982; Pradip K. Ghosh (ed.), *Disarmament and Development: A Global Perspective* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1984); Riccardo Faine, Patricia Annez, and Lance Taylor, "Defense spending, economic structure, and growth: Evidence among countries and over time," *Economic Development and Cultural Change* 32 (April 1984); pp. 487—498; Alfred Maizels and Machiko Nissanke, "The determinants of military expenditures in developing countries," *World Development* 14 (September 1986); и United Nations Development Program, *Human Development Report*, 1992 (New York: Oxford University Press, 1992), pp. 84—90.





## Г Л А В А

# 18



## Критические проблемы 1990-х годов

*Новая взаимозависимость, угроза окружающей среде, ускоряющийся экономический спад на африканском континенте, экономическая трансформация в Восточной Европе, глобализация торговой и финансовой систем*

*Наиболее важные вызовы 1990-х гг ... должны быть встречены в контексте нарастающей взаимозависимости и интеграции мировой экономики.*

ООН, Декларация о международном экономическом сотрудничестве. Май 1990 г.

*Впервые в истории человечества мир близок к тому, чтобы создать единую, объединенную глобальную систему.*

Программа развития ООН,  
Доклад о развитии человека, 1992

## Глобальная взаимозависимость

Мы живем в мире, который с каждым днем становится все более взаимозависимым, и, возможно, в один прекрасный день мы окажемся в "мире без границ", как гласит название одной из смелых книг<sup>1</sup>. Для стран Третьего мира зависимость от богатых наций является и всегда была очевидным фактом экономической жизни. Именно в силу этого они так заинтересованы в развитии индивидуальной и коллективной самообеспеченности. Наряду с этим промышленно развитые страны, некогда столь гордившиеся своей экономической независимостью, были вынуждены осознать, что в век нарастающего дефицита природных и минеральных ресурсов, угрозы глобальной экологической катастрофы, растущих масштабов нелегальной миграции и внешней задолженности стран они также становятся всё более зависимыми от развивающихся стран. США, к примеру, импортируют из стран Третьего мира 80% топливных ресурсов, 26% промышленных товаров, 25% средств производства и 53% потребительских товаров.

Однако зависимость богатых наций от бедных основана не только на необходимости импортировать из последних энергоресурсы и сырье или на способности крупных развивающихся стран, таких, как Бразилия, Индия и Китай, осуществлять контроль за состоянием окружающей среды. Развивающиеся страны представляют собой важный рынок для

экспортных товаров промышленно развитых стран. В период с 1975 по 1981 гг. экспорт США в страны Третьего мира ежегодно возрастал на 15%, а в 1990—1992 гг. эти темпы превышали показатели роста экспорта в какую-либо другую группу стран.

Застойные явления в экономике стран Третьего мира непосредственно сказываются на промышленно развитых странах, в частности, сокращается объем экспорта и уменьшается число рабочих мест. Так, например, во время экономического спада 1981—1982 гг. объем экспорта в развивающиеся страны, не являющиеся нефтеэкспортерами, сократился более чем на 24 млрд. долл. По оценкам министерства торговли США, за каждым миллиардом долларов экспорта стоят 25 200 рабочих мест. С учетом этого факта можно считать, что сокращение экспорта в 1982—1983 гг. только в страны Латинской Америки означало сокращение почти 400 000 рабочих мест в США, а к концу 1980-х гг., помимо этого, было утрачено еще 500 000 рабочих мест. И, наоборот, в 1991 г., когда доля экспорта в развивающиеся страны вновь превысила 35%, по расчетам министерства торговли США, отсутствие этого роста не позволило бы создать дополнительно 430 000 рабочих мест, а уменьшение ВВП по сравнению с уровнем предшествовавшего года было бы в 1,5 раза большим. Таким образом, впервые в современной истории экономическое развитие стран Третьего мира оказывает как непосредственное, так и косвенное воздействие на состояние экономики промышленно развитых стран. Исследования свидетельствуют, что в 1990-е гг. будет отмечаться нарастание подобной "обратной экономической зависимости"<sup>2</sup>.

В заключительной главе книги будут рассмотрены некоторые основные проявления глобальной взаимозависимости, при этом основное внимание мы обратим на четыре проблемы, которые, по-видимому, будут определять будущее международной экономики в 1990-х гг.: угроза глобальной экологической катастрофы; экономический кризис в африканских странах, расположенных южнее Сахары; смена экономического строя в странах Восточной Европы и бывшего СССР и, наконец, глобализация международной торговли и финансов. В заключение мы коснемся перспектив мировой экономики в век нарастающей взаимозависимости.

## **Угроза глобального кризиса окружающей среды: парниковый эффект и разрушение озонового слоя атмосферы**

Деятельность человечества в XX в. приводит к стремительному повышению концентрации загрязняющих веществ в атмосфере, что вызывает угрозу разрушения ее озонового слоя и резкого изменения климата, в частности, глобального потепления. Для снижения угрозы глобального экологического кризиса необходимо повсеместно значительно сократить выброс в атмосферу вредных газов. Ответственность за снижение таких выбросов должна быть разделена между всеми членами международного сообщества, существенно различающимися по многим параметрам: уровню промышленного развития, доходу, социальной структуре и политической ориентации. В силу этих различий неизбежно возникает вопрос, в какой степени национальное правительство обязано контролировать выбросы в атмосферу. Дискуссионность проблемы усиливается еще и тем фактом, что до настоящего времени не достигнуто согласия по вопросу о воздействии на окружающую среду возрастающего парникового эффекта. Однако растет понимание того, что с учетом угрозы глобального потепления со всеми вытекающими из этого разрушительными последствиями ограничение вредных выбросов в атмосферу становится задачей первостепенной важности.

## Загрязняющие вещества и их воздействие на окружающую среду

Быстрый рост промышленных и других загрязняющих атмосферу выбросов привел к драматическому увеличению парникового эффекта и концентрации газов, разрушающих озоновый слой. Например, с момента начала промышленной революции концентрация в атмосфере углекислого газа ( $\text{CO}_2$ ) возросла на 26%, при этом более половины прироста приходится на период с начала 1960 г. Концентрация различных газообразных хлоридов, прежде всего разрушающих озоновый слой хлорфторуглеводородов (ХФУ), лишь за 16 лет (с 1975 по 1990 гг.) увеличилась на 114%. Уровень концентрации еще одного газа, участвующего в создании парникового эффекта, — метана, возрос на 143% с начала промышленной революции, в том числе около 30% этого роста приходится на период с начала 1970-х гг. До тех пор пока не будут приняты безотлагательные меры на международном уровне, быстрый рост населения и увеличение его доходов будут сопровождаться ускорением концентрации этих химических веществ.

Результаты исследования, финансируемого Всемирной метеорологической организацией совместно с Программой охраны окружающей среды ООН (ЮНЕП), свидетельствуют о том, что при сохранении современных тенденций роста выбросов в атмосферу средняя мировая температура вероятнее всего будет возрастать на  $0,3^\circ\text{C}$  за каждое десятилетие, то есть на  $3^\circ\text{C}$  ( $5,4^\circ\text{F}$ ) к концу XXI в. В этом исследовании также содержится вывод о том, что нынешние выбросы в атмосферу скажутся на состоянии окружающей среды лишь через некоторое время, поэтому для стабилизации концентрации  $\text{CO}_2$  и ХФУ на нынешнем уровне необходимо принять срочные меры и сократить выбросы в атмосферу более чем на 60%. Институт мировых ресурсов пришел к выводу о том, что:

С того момента, когда началось тщательное документальное фиксирование данных о погодных условиях, 1980-е гг. явились наиболее теплым десятилетием. Семь из зафиксированных десяти наиболее жарких лет приходились на 1990, 1989, 1988, 1987, 1983, 1981 и 1980 гг., причем самым жарким за всю историю наблюдения, по оценке Британской метеорологической службы, был 1990-й год. Однако до настоящего времени ученые не могут сказать наверняка, является ли подобное потепление климата тенденцией под воздействием парникового эффекта или же это всего лишь естественные колебания<sup>3</sup>.

До сих пор неясно, являются ли указанные параметры потепления климата действительно статистически значимыми. Так, например, некоторые исследователи отмечают, что данные, характеризующие потепление климата, существенно ниже показателей, рассчитанных с помощью компьютерных прогнозов на основе данных об уровне выбросов в предшествующие годы. Ученые знают, что некоторые типы загрязнителей на самом деле могут замедлять процесс потепления путем отражения в космическое пространство ультрафиолетовых лучей. Так что вопрос о том, происходит ли последовательное изменение климата или же эти изменения носят временный характер, маскирующий долговременное воздействие возрастающих парникового эффекта и разрушения озонового слоя, является дискуссионным. Хотя на статистическом уровне мало доказательств того, что потепление климата — устойчивая тенденция, однако оценка потенциальных катастрофических последствий потепления климата вызвала всеобщие призывы к принятию предупредительных мер.

## Возникновение парникового эффекта: степень ответственности промышленно развитых и развивающихся стран

Очевидная причина возникновения парникового эффекта — использование традиционных энергоносителей промышленностью и автомобилистами. К менее очевидным причи-

нам можно отнести сведение лесов, скотоводство, чековую культивацию риса, переработку отходов, а также добычу угля. Значительно способствуют увеличению парникового эффекта хлорфторуглеводороды, углекислый газ, метан, окислы серы и азота.

Однако наибольшую роль в этом процессе играет все же углекислый газ, поскольку у него относительно длительный жизненный цикл в атмосфере и во всех странах его объемы неперестанно нарастают. Источники  $\text{CO}_2$  могут быть разделены на две большие категории: промышленное производство и прочие, составляющие соответственно 77% и 23% общего объема его выброса в атмосферу. На всю группу развивающихся стран (примерно 3/4 мировой численности населения) приходится менее 1/3 общего объема промышленных выбросов  $\text{CO}_2$ . Если мы исключим из этой группы стран Китай, то этот показатель снизится примерно до 1/5. Поскольку в более богатых странах уровень доходов, а соответственно и потребления выше, то и объем вредных выбросов в атмосферу на душу населения также значительно выше. Например, уровень выбросов на душу населения в США более чем в два раза превышает среднеевропейский, в 19 раз — среднеафриканский и в 25 раз — соответствующий показатель для Индии.

Хотя доля стран Третьего мира в промышленных выбросах  $\text{CO}_2$  относительно небольшая, на них приходится практически весь объем его прочих выбросов в атмосферу. Основная причина — применение техники выжигания лесов для вовлечения в сельскохозяйственный оборот новых земель. Показатель объема выбросов в атмосферу по этой статье рассчитывается следующим образом: предполагается, что весь объем  $\text{CO}_2$ , содержащийся в растениях, при сжигании попадает в атмосферу. Подсчитано, что на огневое сведение лесов приходится 25% всех выбросов  $\text{CO}_2$  в атмосферу. Наверное, еще большее значение имеет тот факт, что в процессе сведения лесов уничтожается источник атмосферного кислорода. Влажные тропические леса представляют собой важный механизм самовосстановления экосистемы, поскольку деревья поглощают углекислый газ и выделяют в процессе фотосинтеза кислород. Уничтожение тропических лесов уменьшает способность окружающей среды поглощать углекислый газ. Таким образом, именно особенности процесса обработки земли в развивающихся странах определяют столь значительный вклад последних в повышение парникового эффекта. Осознание этого факта привело к усилению давления на руководство стран Третьего мира с целью ограничения процесса сведения тропических лесов. Хотя в долгосрочной перспективе в сохранении лесов заинтересованы все, выполнение этой задачи в краткосрочном периоде затрудняет ряд международных и национальных экономических факторов.

1. Падение цен на сырье и потребность в иностранной валюте. Основная масса сохранившихся тропических лесов по стечению обстоятельств расположена в странах с наиболее высоким уровнем внешней задолженности, в которых вследствие низких цен на товары национального экспорта произошло значительное снижение экспортных доходов. Для увеличения валютных поступлений с целью обеспечения обслуживания внешнего долга эти страны вынуждены наращивать экспорт сырья в условиях вялого рынка и минимально низких цен. Поскольку эластичность спроса по цене на сырье развивающихся стран, как правило, низка, их попытки увеличить объем реализации на мировом рынке приводят к дальнейшему снижению цен, убивая все надежды на рост валютной выручки. Экспорт леса является важным источником валюты в ряде развивающихся стран с большим объемом внешней задолженности, поэтому ухудшение условий торговли может привести к увеличению масштабов вырубке леса и тем самым снизить цены на лес значительно ниже уровня реальной общественной стоимости лесов.

Снижение товарных цен на мировых рынках может подорвать прибыльность многих экспорториентированных отраслей промышленности. Поэтому стремящиеся к получению валюты правительства стран Третьего мира часто прибегают к субсидированию экспортного производства. Иногда подобные меры наносят огромный ущерб окружающей среде, вызывая тем самым значительные потери для национального государства, как это было, в частности, с многими субсидируемыми государством животноводческими фермами и концессиями на вырубку леса.

2. Экономический застой в 1980-е годы. Переживаемые промышленно развитыми странами в 1980-х гг. застойные явления в экономике с еще большей силой сказались на экономике развивающихся стран. В странах с высоким уровнем внешней задолженности, где сосредоточены влажные тропические леса, впервые за 40 лет рост численности рабочей силы превысил темпы экономического роста. Этот факт, наряду с усилением неравенства в распределении земель, привел к падению заработной платы в городах, замедлению темпов миграции в них сельского населения, а также к увеличению числа безземельных крестьян. Так, в Бразилии годовые темпы роста численности рабочей силы в сельском хозяйстве в 1981—1984 гг. составляли 4% (сравним с 0,6% в 1971—1976 гг.). Одновременно с этим реальная заработная плата в аграрном секторе в 1981—1985 гг. сократилась почти на 40%. Несмотря на то, что почвы влажных тропических лесов малопродуктивны, для многих бедняков в сельской местности это единственная возможность как-то добыть средства к существованию. Таким образом, все попытки правительства запретить вовлечение в сельскохозяйственный оборот земель под тропическими лесами обречены на неудачу до тех пор, пока оно не продемонстрирует готовность к проведению широких земельных реформ и не создаст альтернативных производственных возможностей.

Использование тропических лесов в качестве дополнительного источника земли, пусть даже с предельной продуктивностью и пригодной лишь для временного возделывания, предотвращает политическую конфронтацию, ведущую обычно к реформам. Правительства ряда стран Третьего мира поощряют использование земель под тропическими лесами путем передачи титула собственности работникам, осуществившим расчистку участков, или с помощью специальных миграционных программ. Подобная политика не требует серьезных затрат и является альтернативой более дорогостоящим, однако фундаментальным реформам, способствующим развитию. Хотя с точки зрения долгосрочной перспективы последние более желательны и необходимы, государственные чиновники, ощущающие нехватку финансовых средств и давление в сторону уменьшения государственных расходов, могут не желать либо быть не в состоянии осуществлять программы, ориентированные на развитие. Кроме того, с политической точки зрения проще осуществить миграционную политику, поскольку любое долговременное продуктивное решение проблем безземельного крестьянства и снижение уровня бедности требуют проведения земельных реформ. Правительства, препятствующие захвату участков под влажными тропическими лесами, но не обеспечивающие проведение эффективных программ развития сельских районов, скорее всего ожидает перспектива нарастания политической нестабильности.

3. Зависимость от традиционных топливных ресурсов. Основная масса вырубаемых в странах Третьего мира лесов используется для бытовых целей. Дрова составляют 89% топливных ресурсов в странах Африки, 70% — в Южной Америке и 74% — в Азии. Для большинства бедняков развивающихся стран, не являющихся нефтеэкспортерами, эти традиционные топливные ресурсы — основной источник энергии. Введение за-

прета на использование древесины потребует увеличения импорта дорогостоящего топлива. Отказ от традиционных топливных ресурсов приведет к росту расходов иностранной валюты и потребует предоставления дешевого альтернативного энергоносителя мелким фермерам, применяющим в повседневном быту в качестве топлива древесину.

## **Сохранение влажных тропических лесов в качестве общественного достояния. Кто должен нести расходы?**

Для того чтобы остановить процесс уничтожения тропических лесов, необходимо заняться всеми перечисленными выше проблемами. Их долгосрочное решение связано с поиском доступных и дешевых альтернативных энергоносителей, разработкой схем лесозаготовок, учитывающих необходимость воспроизводства лесных массивов, а также созданием условий для экономической деятельности многочисленным беднякам, вынужденным для своего выживания расчищать участки леса. Каждая подобная программа должна быть тщательно спланирована и пройти техническую экспертизу, а также обеспечена квалифицированным управленческим аппаратом. Как в случае большинства долгосрочных инвестиций, первоначальные затраты, скорее всего, "перевесят" краткосрочные выгоды. Таким образом, борьба за сохранение тропических лесов на какой-то период времени неизбежно приведет к обострению экономических проблем в странах с высоким уровнем внешней задолженности, если они не будут получать из-за рубежа средства на финансирование природоохранных программ.

При рассмотрении вопроса об общественных благах в гл. 10 мы обнаружили, что в случае отсутствия государственного вмешательства свободный рынок скорее всего не обеспечит оптимального уровня сохранения природных ресурсов (см. рис. 10.4). Таким образом, мы можем сделать следующий вывод: до тех пор пока зарубежные страны будут получать выгоды от сохранения тропических лесов, не прикладывая к этому никаких усилий, процесс сведения лесов будет идти столь же высокими темпами, как ныне. Для урегулирования этой несправедливости предлагается снизить долю затрат развивающихся стран на сохранение лесов и повысить долю сторонних потребителей. Для последних эта мера будет просто означать вклад в дело сохранения влажных тропических лесов. Существует несколько различных путей снижения расходов развивающихся стран на сохранение тропических лесов. Остановимся лишь на некоторых из них.

1. Повышение эффективности использования еще сохранившихся лесов. Большая часть леса, в настоящее время сжигающегося при расчистке земельных участков, могла бы заготавливаться для последующей реализации. Так, например, ежегодно в Бразилии, по некоторым оценкам, сжигается древесина ценных пород на сумму 2,5 млрд. долл., а в Кот-д'Ивуаре к настоящему времени сожжено древесины ценных пород на 5 млрд. долл. Непрерывная поставка леса на топливо или для экспорта может достигаться путем проведения селективной вырубki более старых деревьев при ограничении цикла вырубki 30 годами и при тщательном уходе за молодой порослью. Совершенно необходимо строгое соблюдение правильного порядка заготовки леса, поскольку обычно невозможно восстановить лесной массив на полностью вырубленных участках. Правительствам развивающихся стран необходимо более строго пересмотреть условия предоставления концессий на лесозаготовку для предотвращения повальной вырубki леса, уменьшения порчи невырубленных деревьев. Кроме того, следует повысить эффективность налого-

обложения держателей концессий, которыми являются, как правило, представители местной элиты или крупные ТНК. В настоящее время уже осуществляется целый ряд подобных проектов, финансируемых многосторонними банками развития. Однако подобными программами охвачено лишь менее 0,1% площади тропических лесов.

2. Развитие рынка сопутствующей продукции, получаемой в тропических лесах. Часть затрат на сохранение тропических лесов может быть покрыта за счет развития рынков для продукции лесоводства. Последние исследования свидетельствуют, что реализация таких продуктов, как мясо, орехи, фрукты, масла, ароматизаторы, смолы, дубильные вещества, древесные волокна, строительные материалы и фармакологическое сырье, может обеспечить стране стабильные и значительные доходы. Поскольку производство продуктов лесоводства носит трудоинтенсивный характер, местное население будет обеспечено дополнительными рабочими местами, что, в свою очередь, явится альтернативной занятостью для тех, кто прежде добывал себе средства к существованию возделыванием участков, занятых тропическими лесами. Кроме того, это создает возможность более справедливого распределения доходов от эксплуатации природных ресурсов. Однако для того чтобы подобная схема сработала, необходимо открыть рынки промышленно развитых стран для производителей Третьего мира. Открыв собственные рынки для их экспорта, в том числе лесопродуктов, промышленно развитые страны тем самым могут уменьшить масштабы вырубки в богатых лесами развивающихся странах и ощущающих острую нехватку иностранной валюты.
3. Облегчение долгового бремени развивающихся стран. Еще одним вариантом подхода к решению проблемы сохранения тропических лесов является урегулирование внешней задолженности, поскольку для обслуживания внешнего долга развивающимся странам необходима иностранная валюта, в погоне за которой и осуществляется интенсивная лесозаготовка. Операции типа своп по обмену внешнего долга на финансирование природоохранных мероприятий подразумевают конвертацию внешнего долга развивающейся страны зарубежным государственным или частным кредиторам во внутренние государственные долговые обязательства, которые в дальнейшем используются для финансирования природоохранной деятельности. Эти средства могут быть использованы только на сохранение лесных массивов, а процентные начисления пойдут на выплату заработной платы и текущие расходы при осуществлении природоохранных мероприятий. Хотя на первый взгляд операции своп подобного типа кажутся многообещающим средством уменьшения вырубки лесов, существует множество препятствий на пути их реализации (см. гл. 10). Соответственно размер охраняемой в рамках данной программы территории пока еще очень мал.
4. Предоставление адекватной помощи развитию. Помощь, которую промышленно развитые страны могли бы оказывать в рамках различных программ по борьбе с бедностью и безземельностью крестьянства, способствовала бы устранению социально-экономических корней процесса уничтожения лесов в развивающихся странах. Одновременно с этим представляется целесообразным прекращение субсидирования (в основном Всемирным банком) отраслей хозяйства, наносящих ущерб окружающей среде.

## Поиск решений: Глобальный саммит 1992 г.

В июне 1992 г. в Рио-де-Жанейро состоялась Конференция ООН по окружающей среде и развитию (UNCED), известная как Глобальный саммит. Первая конференция проводилась в Стокгольме в 1972 г. Встреча в Рио объединила усилия лидеров 118 промышленно разви-

тых и развивающихся стран, а также сотен неправительственных экологических организаций и десятков тысяч заинтересованных борцов за сохранение окружающей среды. Перед ними стояла задача найти пути преодоления растущей угрозы экологической катастрофы вследствие увеличения выброса в атмосферу газов (особенно  $\text{CO}_2$ ), создающих парниковый эффект, что может привести к глобальному потеплению климата и безвозвратной утрате многообразия животного и растительного миров. Вклад в этот опасный процесс вносит и сведение влажных тропических лесов. Кроме того, вызвали озабоченность экологические последствия быстрого роста населения и промышленности в странах Третьего мира.

Хотя основной ущерб окружающей среде в мире был нанесен и продолжает наноситься индустриализацией в западных странах (см. табл. 6.4), внимание участников форума было сосредоточено на странах Третьего мира. Высокий уровень рождаемости (почти 100 млн. человек в год) и миграционные потоки из сельской местности в город определяют тот факт, что развивающиеся страны могут не только усугубить деградацию окружающей среды, но и поставить под угрозу выживание человечества. Основной озабоченностью промышленно развитых стран (хотя часто не высказанной вслух) была идея о том, что успешный экономический рост плотно населенных стран Третьего мира может привести к такому негативному воздействию на **общие ресурсы человечества**, от которого страдают как богатые, так и бедные страны.

Со своей стороны, представители развивающихся стран высказали опасение, что, как и в прошлом, на их долю придется вся тяжесть преодоления проблем окружающей среды и что сохранение бедности в странах Юга необходимо для поддержания высокого уровня благосостояния стран Севера. Однако в отличие от ситуации с долговым кризисом 1980 гг., когда на развивающиеся страны пала вся тяжесть осуществления стабилизационных программ и программ структурной перестройки МВФ и Всемирного банка (см. гл. 13), в вопросах сохранения окружающей среды для промышленно развитых стран имеет принципиальное значение характер решений Третьего мира, поскольку они непосредственно будут влиять на их образ жизни в будущем. Подобная экологическая взаимозависимость позволила развивающимся странам успешно бороться за получение финансовой и технической помощи для осуществления проектов развития, обеспечивающих сохранение окружающей среды. Хотя ведущий мировой донор — США на конференции в Рио не проявил готовности принять дополнительных обязательств, двенадцать стран ЕС выразили согласие предоставить в период с 1993 по 1997 гг. от 3 до 5 млрд. долл. на выполнение экологических программ, а Япония планирует увеличить объем ежегодной помощи на экологические нужды с 800 млн. долл. в 1992 г. до 1,4 млрд. долл. в 1993—1997 гг. Кроме того, группа доноров из промышленно развитых стран (включая США) приняла решение о создании во Всемирном банке в рамках Международной ассоциации развития нового фонда, который будет кредитовать под низкий процент экологические программы в наименее развитых странах. Наконец, страны Севера достигли соглашения об удвоении, а со временем, возможно, увеличении втрое средств Фонда защиты окружающей среды под эгидой Всемирного банка, учрежденного в 1989 г., в размере 1,3 млрд. долл. для финансирования экологических программ в странах Третьего мира.

На конференции в Рио была также выработана "**Повестка дня 21**" — не имеющая обязательной силы программа (на 800 страницах), содержащая план действий по улучшению состояния окружающей среды и обеспечению стабильного, не наносящего ущерба экологии развития в XXI в. Принятая консенсусом "**Повестка дня 21**" определяет шесть приоритетных областей деятельности на международном уровне<sup>4</sup>.

1. Распределение помощи развитию на программы, делающие основной акцент на борьбу с бедностью и оздоровление окружающей среды (улучшение санитарных условий и



- обеспечение чистой водой, уменьшение загрязнения воздуха в помещениях вследствие задымления при сжигании дров и удовлетворение основных потребностей населения).
2. Финансирование исследований и предоставление услуг с целью уменьшения эрозии почв, а также внедрения экологически безопасных технологий в сельском хозяйстве.
  3. Выделение большего объема ресурсов на программы планирования семьи и расширение возможностей женщин в получении образования и работы с целью ограничения дальнейшего роста населения.
  4. Оказание поддержки правительствам развивающихся стран в их стремлении модифицировать проекты, наносящие вред окружающей среде, или сократить до минимума число таких проектов.
  5. Выделение средств для защиты зоосферы и сохранения биологического многообразия видов.
  6. Финансирование исследований и разработок в области поиска неуглеродных энергоносителей для снижения риска глобального потепления климата и уменьшения парникового эффекта.

Исследователи предсказывают, что в 90-е гг. и даже в следующем веке следует ожидать обострения экологических проблем. Со смещением в стратегиях развития акцента с простого экономического роста, измеряемого размером ВВП, на устойчивое развитие, а также с учетом озабоченности промышленно развитых стран по поводу того, что тип экономического развития, избранный странами Третьего мира, может вызвать серьезные проблемы в первой группе стран, можно констатировать возникновение новой глобальной взаимозависимости. Причем необходимо отметить, что впервые после роста нефтяных цен ОПЕК в 70-е гг. степень влияния развивающихся стран на процесс принятия политических и экономических решений на международном уровне возросла. Существует надежда, что общая заинтересованность всех стран в более экологичном и удобном для проживания мире породит качественно новый дух сотрудничества между богатыми и бедными странами. Необходимо предоставить развивающимся странам осуществить свою главную задачу — повысить жизненный уровень беднейших слоев населения в городах и сельской местности; в то же время промышленно развитые и развивающиеся страны должны приложить все усилия для уменьшения того вреда, который они наносят своей деятельностью общим ресурсам человечества — земле, воде и воздуху.

## **Экономический кризис в африканских странах, расположенных южнее Сахары**

В 1980-х и начале 1990-х гг. во многих странах Третьего мира отмечалось сокращение доходов, рост безработицы и усиление бедности, однако в странах, расположенных южнее Сахары, ситуация была наиболее драматичной. Причина этого — упадок экономики, снижение дохода на душу населения, высокие темпы его роста, снижение экспортных поступлений, сокращение объема иностранных инвестиций, нарушение хрупкой экосистемы, а также неспособность многих стран даже прокормить население и удовлетворить его основные потребности. Совместный доклад Международного института по проблемам ок-

ружающей среды и развития и Института мировых ресурсов определяет ситуацию следующим образом:

Экономическое положение стран, расположенных южнее Сахары, представляет собой самую острую проблему мирового развития в конце XX в. и похоже, что ситуация не изменится и в начале XXI в. Периодически повторяющийся голод является лишь симптомом гораздо более серьезной "болезни". Африка — единственный регион, где на протяжении длительного времени отмечаются падение на душу населения дохода, снижение производства продуктов питания и промышленной продукции; это регион, где процесс развития, похоже, повернул вспять... В последние годы африканские земледельцы и скотоводы, ее угодья и леса, казалось, соревновались друг с другом в нисходящем скольжении по порочной спирали экологической деградации и усиления бедности. Попытки доноров и правительств оказать помощь в рамках программ развития обычного типа большей частью не увенчались успехом, а в ряде случаев даже усугубили сложившуюся ситуацию<sup>5</sup>.

Статистические показатели, характеризующие тяжелое экономическое положение стран, расположенных южнее Сахары, приведены в табл. 18.1. В период с 1980 по 1990 гг. ВП на душу населения сократился на 42,5%. Потребление на душу населения (показатель, более точно характеризующий благосостояние людей) упало на 40%, внутренние инвестиции сократились на 29,7%, экспорт — на 34,5%, душевое потребление продовольствия — на 12%. В то же время общий для региона объем внешнего долга возрос на 162% и стал равен годовому объему его ВВП! Затраты на обслуживание внешнего долга в 1990 г. составили 19% объема экспортных поступлений. Хотя мы не располагаем сравнимой статистикой за 1980 г. для характеристики динамики масштабов бедности, но с определенностью можно сказать, что в 1980-е гг. этот показатель возрос и в 1990 г. достиг 62%, то есть в условиях нищеты жили 325 млн. человек (см. рис. 2.3). Причина этого становится очевидной, если мы обратимся к динамике реальной заработной платы в регионе: в 1980-е гг. ее уровень снизился более чем на 30%, а в ряде стран падение превысило 70%. Значительно выросла армия безработных, во второй половине 1980-х гг. ежегодные темпы роста безработицы составляли 10%. К 1990 г. число полностью безработных африканцев превысило 30 млн. человек, на 30 млн. выросла группа работников с неполной занятостью, достигшая 90 млн. человек.

| Показатели   | 1980       | 1990 | Динамика, % |
|--|------------|------|-------------|
| ВП на душу населения, долл.                          | 582        | 335  | -42,5       |
| Потребление на душу населения, долл.                 | 465        | 279  | -40,0       |
| Инвестиции, % ВВП                                    | 20,2       | 14,2 | -29,7       |
| Экспорт товаров, млрд. долл.                         | 48,7       | 31,9 | -34,5       |
| Производство продовольствия на душу населения, долл. | 107        | 94   | -12,2       |
| Внешний долг, млрд. долл.                            | 56,2       | 147  | +162        |
| Масштабы нищеты, % проживающих ниже черты бедности   | нет данных | 62   | —           |

Примечание. Данные приводятся в ценах 1980 г.

Источник: United Nations Development Program and World Bank, *African Development Indicators* (New York and Washington, D. C.: UNDP and World Bank, 1992); данные об уровне бедности приводятся на рис. 2.3 настоящего издания.

С точки зрения оценки глобальных перспектив развития можно сказать, что африканские страны основательно отстали от остальных стран мира. Доля континента в мировом ВВП сократилась с 1,9% в 1960 г. до 1,2% в 1989 г. (хотя в регионе проживает 9,5% населения планеты). Доля Африки в мировой торговле уменьшилась с 3,8% в 1970 г. до 1% в 1989 г., что явилось в основном следствием резкого падения цен на экспортные товары континента. Это привело к потере более 50 млрд. долл. экспортных доходов в 1986—1989 гг. Доля региона в частных инвестициях в Третий мир сократилась с 25% в 1970 г. до 15% в 1990 г.

Но наиболее остро глубина кризиса в африканских странах ощущается при анализе показателей социального и индивидуального развития. Огромное сокращение расходов на здравоохранение и образование, что отчасти отражает требования МВФ и Всемирного банка при предоставлении новых кредитов, выразилось в резком снижении уровня охвата школьным образованием, значительном росте недоедания, материнской и детской смертности. Например, к 1989 г. в Африке от недоедания страдало 150 млн. человек, что на 70 млн. больше, чем в 1975 г. В 1990 г. 27% африканских детей имели вес ниже нормы, у 53% отмечалась задержка в росте, а 10% страдали истощением. В том же году уровень смертности среди детей в возрасте до пяти лет в Африке был самым высоким в мире — 182 на 1 000 живорожденных. Однако наиболее ужасным и наиболее опасным явлением было массовое распространение на континенте в 1980-е гг. **вируса иммунодефицита человека (ВИЧ)**, вызывающего СПИД. Стремительное распространение СПИДа грозит опустошительным сокращением численности жителей континента. По оценкам Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), в 1991 г. более 6 млн. африканцев было инфицировано ВИЧ, что составляло 50% инфицированных во всем мире. Среди них около 3 млн. женщин, и это число продолжает увеличиваться. Предполагается, что во второй половине 1990-х гг. на свет появится несколько миллионов детей, больных СПИДом, многие из них обречены на сиротство. Несомненно, последствия этой трагедии будут весьма значительными, и они скажутся на качестве человеческих ресурсов на протяжении многих поколений.

Причины столь бедственного положения африканских стран многочисленны и разнообразны. Часть факторов находится вне сферы их влияния (засуха, низкие товарные цены на мировых рынках, отток иностранного капитала, снижение объема иностранной помощи), другие являются отражением неэффективной государственной политики (недостаточное внимание развитию сельского хозяйства, убыточность государственных предприятий, недостаточное стимулирование развития экспортных отраслей). Несомненно, сказались и высокие, а точнее самые высокие в мире, темпы роста населения. Однако каковы бы ни были эти причины, для того чтобы в текущем десятилетии избежать повторения печального опыта развития двух предшествовавших десятилетий, правительства стран Африки должны скоординировать свои усилия с международными агентствами, организациями, оказывающими помощь развитию.

Необходимо уделять больше внимания развитию сельских районов и сельскохозяйственному производству, при этом ценовая политика и стимулирование инвестиционной деятельности мелких фермеров должны подкрепляться институциональными и структурными реформами, направленными на совершенствование реализации и распределения сельскохозяйственной продукции. Важно усилить контроль за предотвращением ухудшения окружающей среды и опустыниванием почв. Кроме того, необходимо решить проблемы неэффективных государственных предприятий и устранить мешающие нормальному процессу работы бюрократические процедуры в государственном секторе экономики, менеджеры предприятий должны нести большую ответственность за принятие решений по распределению ресурсов и инвестиций. В тех случаях, когда это обоснованно с финансовой точки зрения и приемлемо в социальном плане (то есть не наносит ущерба распре-

делению доходов населения и не усиливает дуалистичности национального развития), возможно осуществление приватизации.

В ходе текущего десятилетия необходимо восполнить драконовское сокращение расходов на здравоохранение и образование, имевшее место в 1980-х гг. Кроме того, должен быть восстановлен поток финансовых поступлений как из государственных, так и частных источников в страны Африканского континента. И, наконец, абсолютно необходимо значительное сокращение внешнего долга указанной группы стран (в основном путем прощения долга государствами-кредиторами), осуществление программ стабилизации роста численности населения и программ борьбы с бедностью, улучшение экономического положения женщин, их более активное участие в программах планирования семьи.

Ближайшее будущее для стран к югу от Сахары — безрадостно. Если усилия по обеспечению развития региона увенчаются успехом, можно будет смело утверждать, что он выдержал наиболее суровое испытание. Неудача же будет означать, что в жертву будут принесены не только 510 млн. африканцев, проживающих южнее Сахары; прямая и косвенная ответственность за провал ляжет прежде всего на процветающие промышленно развитые страны.

## **Экономическая трансформация в странах Восточной Европы и бывших республиках Советского Союза: ее влияние на помощь развитию странам Третьего мира**

Начавшийся в странах Восточной Европы и бывших республиках СССР переход от социализма к капитализму является беспрецедентным по масштабам, значимости и последствиям для стран Третьего мира. Экономические реформы на начальном этапе были весьма болезненными: падение производства превысило все прогнозы. По имеющимся оценкам, в период с 1989 по 1992 гг. отмечалось 20%-ное сокращение объема производства, тогда как в некоторых странах оно превысило 25%-ную отметку (см. табл. 18.2). Кроме того, темпы инфляции возросли до 135% годовых в странах Восточной Европы и до 86% в бывшем СССР, во всех странах повысилась безработица. Усилились бюджетный дефицит и дефицит платежного баланса, резко сократился объем внутрирегиональной торговли. Несмотря на то, что соглашение о реструктуризации долга Польши способствовало уменьшению общего объема внешнего долга стран Восточной Европы на 4% в 1991 г. до 105 млрд. долл., похоже, что выплаты в счет обслуживания долга явятся для них тяжким бременем в текущем десятилетии. Очевидно, что затянувшийся спад производства подвергает испытанию как творцов экономической политики, так и население бывшего Второго мира, замедляет ход реформ.

Результаты этого драматического эксперимента в области экономических преобразований начнут вырисовываться лишь по истечении нескольких лет, однако, даже если эти страны, избравшие в качестве ориентира рыночную экономику, сумеют пережить разрушительные последствия радикальной структурной перестройки, для достижения самоподдерживаемого роста потребуется по меньшей мере жизнь целого поколения. А до того момента им будут необходимы огромные финансовые средства (примерно 100 млрд. долл. в год) в качестве поддержки, и эти средства, как опасаются многие жители развивающихся стран, будут отвлекаться от финансирования проектов развития стран Третьего мира.

Особые опасения стран Третьего мира вызывает возможность их вытеснения с мирового финансового рынка в 1990-х гг. в результате временного совпадения сразу нескольких процессов: преобразований в переходной экономике бывших социалистических стран, необходимости восстановительных работ на Ближнем Востоке после войны в Персидском заливе и общего сокращения объема капитала на мировом финансовом рынке вследствие замедления темпов экономического развития в Японии, США и Германии.

**ТАБЛИЦА 18.2. Начальный этап экономической трансформации в странах Восточной Европы и республиках бывшего СССР: динамика ВВП, темпы инфляции и занятость (%)**

| Страна                         | Реальный ВВП |       | Потребительские цены |       | Занятость |       |
|--------------------------------|--------------|-------|----------------------|-------|-----------|-------|
|                                | 1990         | 1991  | 1990                 | 1991  | 1990      | 1991  |
| Восточная Европа и бывший СССР | -2,9         | -16,9 | 22,0                 | 92,8  | -0,8      | -2,6  |
| в том числе                    |              |       |                      |       |           |       |
| Восточная Европа               | -7,1         | -16,6 | 149,1                | 134,7 | -1,6      | -5,8  |
| Албания                        | -10,0        | -21,1 | —                    | 40,0  | 0,2       | —     |
| Болгария                       | -10,6        | -25,0 | 26,3                 | 460,4 | -6,5      | -13,9 |
| Чехословакия                   | -0,4         | -16,4 | 10,8                 | 58,7  | -0,1      | -6,6  |
| Венгрия                        | -4,0         | -7,5  | 33,4                 | 33,0  | -0,7      | -1,1  |
| Польша                         | -11,6        | -8,0  | 585,8                | 70,3  | -2,6      | -2,4  |
| Румыния                        | -7,4         | -12,0 | 4,7                  | 164,3 | -1,0      | -2,5  |
| Югославия                      | -7,5         | -29,3 | 584                  | 270,0 | -8,0      | -10,0 |
| Бывший СССР                    | -2,0         | -17,0 | 5,6                  | 86,0  | -0,6      | -2,0  |
| Эстония                        | -3,6         | -10,8 | 17,2                 | 211,8 | -2,0      | -1,0  |
| Латвия                         | -0,2         | -7,9  | 10,5                 | 172,2 | -6,0      | -4,7  |
| Литва                          | -5,0         | -13,0 | 8,4                  | 244,7 | -2,7      | 0,4   |
| Российская Федерация           | 0,4          | -9,0  | 5,0                  | 90,4  | -1,1      | -1,1  |
| Беларусь                       | -3,0         | -3,1  | 4,5                  | 80,0  | -0,9      | -2,0  |
| Молдова                        | -1,5         | -11,9 | 4,2                  | 98,0  | -0,9      | —     |
| Украина                        | -3,4         | -9,6  | 4,2                  | 84,2  | -3,0      | -0,4  |
| Армения                        | -8,5         | -11,8 | 10,3                 | 100,3 | —         | —     |
| Азербайджан                    | -11,7        | -0,7  | 7,8                  | 87,3  | —         | —     |
| Грузия                         | -12,4        | -25,0 | 4,8                  | 81,1  | —         | —     |
| Казахстан                      | -1,5         | -10,0 | 4,0                  | 181,0 | —         | —     |
| Киргизстан                     | 4,0          | -2,0  | 3,0                  | 103,0 | -0,4      | -2,0  |
| Таджикистан                    | -0,6         | -8,7  | 4,0                  | 90,0  | 3,0       | 0,4   |
| Туркменистан                   | 1,5          | -0,6  | 4,6                  | 90,0  | 3,4       | 2,6   |
| Узбекистан                     | 4,3          | -0,9  | 3,1                  | 82,2  | 2,8       | 0,4   |

Источники: International Monetary Fund, *World Economic Outlook, May 1992* (Washington D.C.: IMF, 1992), tab.8.

**Вытеснению** развивающихся стран с мирового финансового рынка будет способствовать также сохранение высоких процентных ставок, поскольку растущий спрос на инвестиции не сопровождается увеличением частных сбережений. Это может поставить под

вопрос способность развивающихся стран в будущем погашать внешнюю задолженность без дальнейших мер по облегчению долгового бремени.

Таким образом, критической проблемой 90-х гг. станет способность мировых финансовых рынков обеспечить огромные потребности в капитале стран Восточной Европы и бывших республик СССР, не ущемляя столь же важных финансовых запросов борющихся за национальное развитие стран Третьего мира. Для достижения успеха в решении этой задачи необходимы устойчивый рост мировой экономики и перестройка международной системы оказания помощи развитию, с тем чтобы на смену доминирующим в прошлом политическим критериям начали приходиться критерии подлинного экономического развития.

## Глобализация и международная финансовая реформа

Три истекших десятилетия характеризовались значительной **глобализацией** мировой экономики<sup>6</sup>. Все возрастающая интеграция национальных экономик в мировое хозяйство, похоже, приведет к коренному изменению объемов и характера международных потоков ресурсов. Дальнейшее расширение мировой торговли в основном сдерживается банковским сектором, обеспечивающим финансирование международных сделок. Рост мировых финансовых рынков, повышение их конкурентоспособности и расширение сферы деятельности будут способствовать большему интегрированию стран с низким уровнем доходов в мировую экономику. Для стран Третьего мира, имеющих серьезные финансовые проблемы (что приводит к ограничению объема инвестиций и импорта оборудования, сырья и запасных частей, а также снижает надежность заключаемых ими торговых контрактов), активизация участия в расширяющихся мировых финансовых рынках может существенно улучшить перспективы роста и повысить их мобильность в решении экономических проблем.

Однако в настоящее время неясно, действительно ли страны Третьего мира выиграют от глобализации международных рынков. В силу ряда причин полноценное участие развивающихся стран в мировой экономике — все еще дело будущего. В то время когда национальные рынки активно раскрываются, по иронии судьбы доступ на мировые рынки все еще ограничен. Так, протекционизм в отношении продукции стран Третьего мира существенно возрос за последнее десятилетие, и эта группа стран по-прежнему получает заемные средства по реальной ставке процента, в пять раз превышающей аналогичный показатель по займам для промышленно развитых стран. Таким образом, глобализация международных рынков снижает трансакционные издержки торговли стран-участниц, имеющих доступ на мировые рынки, одновременно увеличиваются относительные потери тех стран, которые не могут воспользоваться результатами глобализации.

Однако даже в тех случаях, когда развивающиеся страны непосредственно вовлечены в процесс глобализации, долгосрочные перспективы их развития весьма неопределенны. В настоящее время перевод финансовых средств в любую точку земного шара может осуществляться практически мгновенно. Многонациональные корпорации создают **глобальные фабрики** с горизонтальной и вертикальной интеграцией производства в рамках многих стран. Немногочисленная группа богатых стран осуществляет все большую часть международных потоков товаров и услуг.

Последствия такого рода глобализации носят двойственный характер. С одной стороны, происходит ослабление силы и влияния отдельных государств, особенно стран Третьего мира. Развивающиеся страны, не связанные каким-либо образом с вновь формирующимися региональными торговыми блоками в Северной Америке, Азиатско-

Тихоокеанском регионе или Европе, ожидают особенно трудные времена. С другой стороны, увеличиваются риски, связанные с нестабильностью финансового рынка, весьма вероятно затруднение доступа на мировые рынки для производителей, не использующих высокие технологии. К тому же экономический рост Севера может не означать автоматического выигрыша для беднейших стран Юга. Действительно, характер взаимоотношений Север—Юг в прошлом сдерживал активность менее развитых стран на международной арене. Когда мировые товарные рынки находятся в состоянии застоя, когда экспорт развивающихся стран наталкивается на дискриминационный протекционизм промышленно развитых стран, когда реальные ставки процента упорно держатся на высоком уровне, несмотря на спад в мировом хозяйстве (тем самым утяжеляя бремя обслуживания внешнего долга развивающихся стран), когда Третий мир превращается в чистого экспортера капитала по отношению к промышленно развитым странам, МВФ и Всемирному банку и когда возобновление экономического роста и развития человеческих ресурсов в африканских странах к югу от Сахары остается весьма отдаленной перспективой, трудно утверждать, что расширение мировых рынков при существующем характере торговых отношений Север—Юг явится благом для всех участников.

Для того чтобы в конце XX — начале XXI вв. существенно улучшилось социально-экономическое положение многих обойденных прогрессом развивающихся стран, необходимо сформировать эффективную международную систему, способную найти решения глобальных проблем в области финансов, окружающей среды, международного перемещения ресурсов и трансфера технологий. Среди необходимых реформ чаще всего называют<sup>7</sup>:

1. Сокращение бремени по обслуживанию долга для тех развивающихся стран, которые более не в состоянии осуществлять жесткие программы экономии.
2. Увеличение объемов государственной помощи развитию с целью достижения определенного ООН показателя в 0,7% ВВП стран-доноров.
3. Предоставление развивающимся странам возможности увеличения их доли в мировой торговле путем отмены протекционистских мер промышленно развитых стран, особенно если они продолжают формирование региональных торговых блоков.
4. Реформирование МВФ и Всемирного банка.

В отношении последнего пункта можно отметить, что МВФ должен выступать в большей степени как институт развития и в меньшей мере в роли международного полицейского промышленно развитых стран и международных банков. Его руководству необходимо проявлять большую гибкость при формировании условий предоставления финансирования и концентрировать свое внимание на проблемах восстановления роста национальных экономик, обремененных большой задолженностью, а не настаивать упорно на жестких требованиях стандартных стабилизационных программ. Странам Третьего мира должна быть предоставлена большая квота при голосовании, возможность более активно участвовать в работе подразделений, занимающихся разработкой политики фонда, а также больший доступ к специальным правам заимствования.

Всемирный банк, так же как и МВФ, в 1980-х гг. разработал негибкую программу предоставления займов на осуществление структурной адаптации экономики, что в итоге, возможно, нанесло больше вреда, чем пользы большинству бедных стран-заемщиков. Банк, который изначально создавался в качестве института для аккумулирования сбережений богатых стран и кредитования за счет этих средств тех проектов в развивающихся странах, за финансирование которых не брались частные инвесторы (инфраструктурные

проекты, вложение в здравоохранение и образование), в последние годы на самом деле "откачивал" ресурсы (более 500 млн. долл. в 1990 г.) из стран Третьего мира.

Предоставлением займов во Всемирном банке занимаются два подразделения. Наиболее крупное подразделение — Международный банк реконструкции и развития (МБРР) в настоящее время предоставляет займы только на условиях плавающей процентной ставки, привязанной к мировым ставкам процента. Это явный отход от первоначальной концепции деятельности МБРР, который создавался для страхования развивающихся стран от колебаний процентной ставки и субсидирования предоставляемых этой группе стран займов за счет частично собственных фондов, а частично — поддержки промышленно развитых стран-доноров. Второе подразделение — Международная ассоциация развития (МАР) — осуществляет льготное кредитование (предоставляет беспроцентные займы сроком на 40—50 лет) стран, в которых показатель ВВП на душу населения в 1992 г. был менее 700 долл. Однако доля МАР в общем объеме кредитования Всемирного банка составляет не более 20—25%.

После продолжавшейся целое десятилетие почти мессианской пропаганды программ стабилизации с уклоном в рыночную экономику МВФ, а еще в большей степени Всемирный банк вновь сконцентрировали свое внимание на проблемах борьбы с бедностью, осознав необходимость более гибкого подхода к составлению программ помощи. Задачей этих международных организаций на 90-е годы является увеличение объема ресурсов, поступающих с Севера на Юг, и адаптация условий финансирования к реальным нуждам развития стран-получателей. Осуществление указанных мер могло бы способствовать интеграции стран Третьего мира в глобальные рынки и получению ими выгод от расширения мировой торговли.

## Выводы и некоторые заключительные замечания

В этой заключительной главе мы обсуждали многочисленные проявления растущей глобализации экономики и других сфер общественной жизни, а также усиление взаимозависимости наций. Если три десятилетия назад взаимозависимость проявлялась как зависимость бедных стран от богатых, то в современном мире, с его непредсказуемыми колебаниями цен на энергоносители и ограниченными запасами минеральных ресурсов, сохраняющейся угрозой глобальной экологической катастрофы, стагнирующим экспортом развивающихся стран и их тяжелым долговым бременем, экономическое благосостояние промышленно развитых стран все в большей степени будет зависеть от экономической политики и социально-экономического прогресса Третьего мира. При этом, однако, необходимо помнить, что как ныне, так и в будущем зависимость развивающихся стран от хода экономического развития в промышленно развитых странах значительно сильнее, чем в первом случае. Плачевная ситуация в странах Африки к югу от Сахары свидетельствует об особой уязвимости и зависимости наименее развитых стран.

В 90-х годах предстоит дать ответ на судьбоносный вопрос: приведут ли глобализация международной экономики и новая экономическая взаимозависимость стран к большей кооперации или произойдет усиление конфликтов. Дефицит нефтяных и минеральных ресурсов в 1970-х гг., кризис внешней задолженности и угроза экологической катастрофы в 1980-х гг. дали понять промышленно развитым странам, что будущее экономическое развитие *обеих* групп стран неразрывно связано. Промышленно развитые страны не могут более сохранять доминирующее положение при сложившемся международном порядке, не вызывая при этом для себя негативных последствий. Необходимо развивать взаимное сотрудниче-



ство. Именно по этой причине, в конечном счете, единственным приемлемым результатом процесса глобализации и новой международной взаимозависимости является формирование такого типа взаимоотношений, при котором в любой ситуации выигрывают или несут потери одновременно все участники. В последнем десятилетии текущего столетия уже невозможно возникновение ситуации, при которой одновременно кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает. Мировое развитие никогда уже более не будет игрой с нулевым результатом!

Поэтому с каждым последующим годом богатые и бедные страны все в большей мере станут разделять общую судьбу. Мировое сообщество должно прийти к осознанию того факта, что более справедливый международный экономический порядок не только возможен, но и жизненно необходим. В основе нового экономического порядка должно лежать понимание того, что развитие каждой отдельно взятой нации и отдельного индивидуума в конечном счете зависит от характера развития всех наций и индивидуумов. Будущее всего человечества сейчас гораздо более, чем когда-либо ранее, взаимосвязано, и все свидетельствует о том, что в ближайшее десятилетие эта тенденция будет усиливаться. А потому будем надеяться, что здравый смысл одержит победу, и Первый и Третий миры станут частями единого Мира, объединенные общей экономической судьбой и руководимые общечеловеческими принципами мира, дружбы и взаимоуважения.

## Страновое исследование

### Экономика Саудовской Аравии

#### *Географические, социальные и экономические характеристики*

Столица — Эр-Рияд

Площадь — 2 330 000 кв. км

Население — 16,1 млн. человек (1992 г.)

ВНП на душу населения — 6 020 долл. (1989 г.)

Среднегодовой темп роста населения — 4,8%  
(1980—1990 гг.)

Среднегодовой темп роста ВНП на душу населения  
— 5,6% (1980—1990 гг.)

Доля сельскохозяйственного производства в ВВП —  
8% (1990 г.)

Уровень младенческой смертности (на 1 000 родив-  
шихся живыми) — 65 (1990 г.)

Ежедневное потребление калорий на душу населения  
— 2832 (1988 г.)

Уровень охвата начальным образованием — 60%  
(1990 г.)

Уровень неграмотности (среди лиц старше 15 лет) —  
49% (1985 г.)

Индекс развития человека — 0,69 (средний) (1990 г.)

Саудовская Аравия занимает примерно 4/5 территории Аравийского полуострова. По последним оценкам, численность ее населения составляет примерно 16 млн. человек, включая 4 млн. постоянно проживающих в стране иностранных граждан. До начала 1960-х гг. большинство населения вело кочевой или полукочевой образ жизни, однако бурное экономическое развитие привело к быстрой урбанизации страны, и в настоящее время около 95% населения является оседлым. В ряде городов и оазисов плотность населения достигает 770 человек на 1 кв. км.

Стремительный рост доходов вследствие скачка цен на нефть в 1974 г. привел к тому, что Саудовская Аравия превратилась в страну с наиболее высокими темпами роста экономики



в мире. Саудовская Аравия добилась значительного положительного сальдо торгового баланса, быстро рос объем импорта, а масштаб получаемых государством доходов позволял с избытком удовлетворять потребности развития, сохранять высокий уровень военных расходов и предоставлять помощь другим арабским и исламским государствам. Зарубежные активы Саудовской Аравии в период с 1973 по 1982 гг. выросли с 4,3 до 150 млрд. долл.

Однако нефтяной кризис 1982 г. впервые внес элементы некоторой неопределенности в программы развития. Производство нефти, достигшее в 1980—1981 гг. 10 млн. баррелей в день, упало до 2 млн. баррелей в августе 1985 г. Возникла проблема бюджетного дефицита, которая решалась за счет сокращения зарубежных активов, уменьшившихся с 1982 г. на 60 млрд. долл. Под давлением финансовой ситуации Саудовской Аравии пришлось отказаться от статуса ведущего независимого производителя нефти в рамках ОПЕК и летом 1985 г. перейти к регулируемому производству нефти в пределах полученной квоты. С этого момента нефтяная политика Саудовской Аравии определялась стремлением сохранить ры-

нок сбыта и поддержать существующие производственные квоты.

Правительство предполагало в рамках пятилетних планов развития использовать нефтедоллары для преобразования относительно неразвитой, базирующейся на производстве нефти экономики в современное индустриальное государство при одновременном сохранении традиционных ценностей ислама. Несмотря на то, что не все поставленные цели были достигнуты, экономика быстро развивалась и жизненный уровень большей части населения страны значительно вырос. Необходимо отметить, что на фоне сохранения общей зависимости от нефтедоходов происходит увеличение доли сельскохозяйственного и промышленного производства в ВВП Саудовской Аравии. Основным препятствием на пути экономического развития и диверсификации производства является нехватка национальной квалифицированной рабочей силы всех уровней. По этой причине Саудовская Аравия широко привлекает иностранных рабочих, число которых приближается к 4 млн. человек.

В первых планах пятилетнего развития, принятых в 1970-е г., основное внимание обращалось на развитие инфраструктуры — коммуникаций, дорог, портов, энергосистем и систем водоснабжения. Результат оказался впечатляющим: общая протяженность асфальтированных дорог увеличилась втрое, в 28 раз возросло производство электроэнергии, в 10 раз повысилась пропускная способность морских портов.

В третьем пятилетнем плане (1980—1985 гг.) произошла смена приоритетов. Значительно уменьшилась доля затрат на инфраструктурные проекты и существенно выросли ассигнования на образование, здравоохранение и социальное обеспечение. Не произошло, хотя это и предусматривалось планом, увеличения затрат на расширение и диверсификацию производственных секторов экономики (в основном это касалось промышленности), однако в основном завершилось строительство городов Джубейль и Янбо. Эти новые

промышленные центры были специально созданы в районах месторождений нефти, чтобы использовать местные источники энергии для коммунальных нужд, а также для развития металлургии (сталь), нефтепереработки и производства химических удобрений и других продуктов.

В четвертом плане (1985—1990 гг.) указанные приоритеты были сохранены. В основном завершено создание инфраструктурных объектов в стране, но проблемы образования и профессиональной подготовки кадров по-прежнему находятся в центре внимания правительства. Всемерно поощряется частное предпринимательство, приветствуется приток иностранных инвестиций в форме создания совместных компаний с национальным частным и государственным капиталом. Роль частного сектора в экономике Саудовской Аравии постоянно возрастает, в 1987 г. в нем было произведено около 70% общего объема продукции, не связанной с нефтяным сектором. Хотя частные инвестиции по-прежнему сконцентрированы в торговле, в последние годы отмечался приток частного капитала в промышленность, сельское хозяйство, банковскую сферу и строительство. Государство оказывает щедрую финансовую помощь частным национальным инвесторам, для них действуют специальные системы стимулов. В планы правительства Саудовской Аравии входит постепенная передача частному сектору всех отраслей экономики, за исключением нефтедобычи.

Пятый план развития экономики (1990—1995 гг.) основное внимание уделял укреплению национальной обороны, повышению эффективности государственного сектора, созданию большего числа рабочих мест для коренного населения в частном секторе, сокращению числа иностранных рабочих и проблемам регионального развития. Несмотря на то, что военные действия в Персидском заливе в 1991 г. серьезно сказались на финансовом положении Саудовской Аравии, страна не понесла материальных разрушений и по-прежнему сильна экономически.

## **Термины и понятия**

Абсорбционная способность  
“Повестка дня 21” (о сохранности окружающей среды)  
СПИД  
Вирус иммунодефицита человека (ВИЧ)  
Биологическое многообразие  
Отвлекающий эффект (конкуренция за иностранную помощь и ресурсы)  
Конференция ООН по окружающей среде и развитию (Глобальный саммит)  
Экономическая трансформация

Общие ресурсы человечества  
Глобальная фабрика  
Глобализация  
Глобальное потепление  
Парниковый эффект  
Разрушение озонового слоя

## **Вопросы для обсуждения**

1. В 1970-х гг. промышленно развитые страны впервые осознали факт своей растущей зависимости и уязвимости от характера деятельности определенных групп стран Третьего мира. Что являлось источником подобного рода зависимости и что произошло в этой области в 1980-х гг.?
2. Назовите основные источники образования парникового эффекта и разрушения озонового слоя. Объясните, каким образом уничтожение влажных тропических лесов способствует изменению климата. Какой механизм может быть использован для обеспечения адекватного вклада промышленно развитых стран в сохранение тропических лесов? Обоснуйте свою точку зрения.
3. В каком смысле Глобальный саммит 1992 г. в Рио-де-Жанейро явился переломным моментом во взаимоотношениях Север—Юг? Как вы полагаете достижение подобного прогресса было бы возможным, если бы благосостояние жителей промышленно развитых стран столь непосредственно не зависело от состояния окружающей среды?
4. “Кризис в странах Африки, расположенных южнее Сахары, объясняется особыми условиями и уникальной ситуацией, сложившейся в Африке, что опровергает постулаты традиционных стратегий развития”. Согласны ли вы с этим утверждением? Обоснуйте ваш ответ (предполагается, что вы четко представляете себе характер экономического кризиса в указанном регионе).
5. Какого рода мероприятия необходимо осуществить (как на национальном, так и на международном уровне) для того, чтобы преодолеть упадок африканской экономики?
6. Каким образом может сказаться на характере и перспективах экономического развития стран Третьего мира переходный период в развитии стран Восточной Европы и республик бывшего СССР? Рассмотрите как успешный вариант осуществления переходного периода, так и возможные последствия провала подобной политики. Какие уроки могут извлечь развивающиеся страны из опыта переходного периода в указанных регионах?
7. Как вы определите воздействие процесса глобализации на мировую экономику в целом и на характер взаимоотношений Север—Юг в частности? Каковы могут быть долговременные последствия этого процесса?

8. Может ли идея коллективной самообеспеченности стран Третьего мира быть совместима с тенденцией к возрастающей мировой экономической и внеэкономической взаимозависимости? Обоснуйте ваш ответ.

## Примечания

1. Lester Brown, *World without Borders* (New York: Random House, 1972). Среди последних изданий по проблеме глобальной взаимозависимости можно отметить Paul Kennedy, *Preparing for the Twenty-First Century* (New York: Random House, 1993).
2. См. John W. Sewell, "Can the North prosper without growth and progress in the South?" in Martin McLaughlin (ed.), *The United States and World Development: Agenda 1979* (New York: Praeger, 1979), chap. 2.
3. World Resources Institute, *World Resources, 1992—1993* (New York: Oxford University Press, 1992), p.205.
4. World Bank, *World Development Report, 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992), box 9.5. Полный текст отчета и аналитический обзор приводятся в издании United Nations, *The Global Partnership for Environment and Development: A Guide to Agenda 21* (New York: United Nations, 1992).
5. International Institute for Environment and Development and the World Resources Institute, *World Resources, 1987* (New York: Basic Books, 1987), p.221. См. также Robert Berg and Jennifer Seymour Whitaker (eds.), *Strategies for African Development* (Berkeley: University of California Press, 1985); Paul Harrison, *The Greening of Africa* (New York: Penguin, 1987); а также Jennifer Seymour Whitaker, *How Can Africa Survive?* (New York: Harper & Row, 1988).
6. Прекрасный обзор проблем, связанных с глобализацией, приводится в работе Üner Kirdar (ed.), *Change: Threat or Opportunity? Vol.3: Globalization of Markets* (New York: United Nations, 1992).
7. См., например, Manmohan Singh, "In a changing world: Challenges to the South", в Üner Kirdar (ed.), *Change: Threat or Opportunities for Human Progress? Vol.2: Economic Change* (New York: United Nations, 1992), chap.11, а также United Nations Development Program, *Human Development Report 1992* (New York: Oxford University Press, 1992).

## Рекомендуемая литература

Среди источников информации по проблемам мировой окружающей среды и развитию, упомянутых в гл. 10, можно выделить два основных: World Bank, *World Development Report, 1992: Development and the Environment* (New York: Oxford University Press, 1992), and World Resources Institute, *World Resources, 1992—1993* (New York: Oxford University Press, 1992). Нестандартный взгляд на проблемы окружающей среды в XXI в. содержится в работе: Üner Kirdar (ed.), *Change: Threat or Opportunity? Vol.1: Ecological Change* (New York: United Nations, 1992). См. также United Nations, *The Global Partnership for Environment and Development: A Guide to Agenda 21* (New York: United Nations, 1992).

Среди многочисленных работ по проблемам экономического кризиса в Африке можно выделить следующие: Paul Harrison, *The Greening of Africa* (New York: Penguin, 1987); Robert Berg and Jennifer Seymour Whitaker (eds.), *Strategies for African Development* (Berkeley: University of California Press, 1985); World Bank, *Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Growth* (Washington D.C.: World Bank, 1989).

Литература по вопросам переходной экономики стран Восточной Европы и бывшего СССР достаточно нова и быстро меняется. Однако неплохой обзор содержится в работе: Vaclav Klaus, "A perspective on economic transition in Czechoslovakia and Eastern Europe, " *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1990*, pp. 13—18, а также David Kennett and Marc Lieberman, *The Road to Capitalism: Economic Transformation in Eastern Europe and the Former Soviet Union* (New York: Dryden Press, 1992). Наиболее свежая информация содержится в изданиях: International Monetary Fund's *World Economic Outlook for 1992* и новом журнале *The Economics of Transition*.

Весьма полезным представляется сборник статей, в основном связанных с проблематикой глобализации, Üner Kirdar (ed.), *Change: Threat or Opportunity? Vol.2: Economic Change* (New York: United Nations, 1992). См. также World Bank, *World Development Report, 1991* (New York: Oxford University Press, 1991), chap.5.

## IV Сравнительное страновое исследование

### Чили и Польша

#### Приватизация: что приватизировать, в каких случаях и кому передавать объекты приватизации?

Представлено Стивеном С. Смитом

Практически все исследователи согласны с тем, что в развивающихся странах долгое время существовал крен в сторону развития государственной собственности в экономике. Во многих областях частные предприниматели действовали более эффективно, в ряде вопросов государство не обладает достаточной компетентностью, и оно должно заниматься лишь теми проблемами, где его вмешательство необходимо, а не "хвататься" за осуществление всех функций, до которых могут дотянуться его руки. Для осуществления приватизации необходимо иметь ответы на ряд сложных вопросов. Кто имеет право приобретать государственные предприятия? Какие слои населения в наибольшей степени готовы к приватизации государственной собственности? Должно ли приниматься во внимание несовершенство рыночного механизма в том смысле, что велика вероятность приобретения приватизируемых предприятий не теми, кто быстрее сможет мобилизовать необходимые денежные средства. Имеет ли значение национальная принадлежность покупателя: является ли он жителем данной страны или это транснациональная корпорация? Кто в процессе приватизации получает основную долю акций: рабочие и управленческий персонал компании или сторонние лица? Являются ли в политическом плане одни варианты приватизации предпочтительнее других? Происходит ли повышение эффективности при более творческом подходе к организации и финансированию процесса передачи прав собственности? Может ли при-

ватизация осуществляться независимо от других экономических программ или же она должна рассматриваться в качестве неотъемлемой части стратегии национального развития? Означает ли приватизация просто уменьшение в долговременной перспективе доли государственной собственности или в случае оптимального решения она приведет к модификации роли государства в экономическом развитии и его статуса собственника.

Предполагается, что в будущем основная часть реализуемых акций государственных компаний будет по-прежнему приобретаться частными национальными предпринимателями и иностранными инвесторами. В посткоммунистических, а также в ряде развивающихся стран система ваучеров позволит населению приобретать акции перспективных, по их мнению, компаний. Эти ваучеры распространяются среди населения на бесплатной основе. Однако весьма серьезно рассматривается вариант приватизации, при котором значительная часть акций компании передается ее служащим, что аналогично опыту промышленно развитых стран, где служащие фирм принимают доленое участие в собственности, процессе принятия решений и разделе прибылей. В известной мере эта тенденция отражает возрастание роли рыночных сил в изменяющейся мировой экономической системе, частично здесь сказывается значимость государственной политики в случаях несовершенства рыночных механизмов регулирования, а отчасти это свидетельствует о необходимости поиска политического согласия, особенно в вопросах приватизации. Законодательство в области приватизации государственной собственности относительно молодо, почти все правовые нормы были приняты после 1989 г. Более того, это явление не носит специфически регионального характера. Первые законодательные акты в сфере приватизации были приняты в Азии и Латинской Америке, затем законотворческая волна распространи-

лась на посткоммунистические страны, а в настоящее время отмечается быстро нарастающий интерес к этой проблематике в странах Африки.

К 1992 г. более чем в 30 развивающихся странах были приняты законы или постановления, содержащие положения о стимулах и ограничениях прав собственности служащих (ПСС) приватизируемых предприятий, часто, но не всегда, это касается также приватизационных инициатив. Положения, регулирующие ПСС, весьма различаются как по сути, так и по масштабам собственности. Законодательство предусматривает сохранение в собственности служащих как весьма скромной доли акций предприятия (10%), так и 100%-ное владение акциями в некоторых случаях. Статьи, регулирующие уровень цен на акции, приобретаемые служащими компании, также весьма существенно разнятся: от полного отсутствия каких-либо льгот или умеренных скидок от 10—15% до 70% стоимости акций. Подобная практика характерна для внутренних льгот, предоставленных американскими и японскими компаниями своим служащим. Примерно в половине стран уровень субсидий на приобретаемые служащими акции колеблется от 10 до 30%, в остальных странах субсидии превышают 30%-ную отметку. Более чем в половине случаев ограничивается число акций, приобретаемых на льготных условиях (обычно 20% или менее от общего числа купленных акций).

Мы исследуем проблемы, связанные с приватизацией, рассматривая этот процесс в двух существенно различающихся во многих отношениях странах: Чили и Польше. Однако они сравнимы по уровню дохода на душу населения. По данным *World Development Report* 1992 г., среди стран с численностью населения не менее 1 млн. чел. по показателю дохода на душу населения Польша занимает 59 место (1690 долл.), а Чили — 56 место (1940 долл.). Однако еще более значим тот факт, что на данный момент именно в этих двух странах процесс приватизации был наиболее хорошо организован, и в силу этого выработанный механизм двух указанных типов приватизации может быть и скорее всего бу-

дет использован в будущем как в посткоммунистических странах, так и в несоциалистических развивающихся странах. Опыт Чили и Польши иллюстрирует нам всю сложность процесса приватизации и ее роль в национальном развитии.

## Чили

К середине 1990-х гг. в Чили, возглавившей приватизационный процесс, сложились экономические и социальные условия, благоприятствующие долговременному экономическому росту. Чили — страна с ярко выраженной рыночной экономикой, где государство играет активную роль лишь в тех сферах, которые определено требуют его вмешательства, причем делает это компетентно.

Программа приватизации, разработанная в Чили, является наиболее всеобъемлющей и перспективной в странах Третьего мира. Она представляет собой неотъемлемую часть комплекса социально-экономических и политических преобразований, начало которому положил военный переворот 1973 г., приведший к власти диктатора Пиночета. В результате Чили, для которой в начале 1970-х гг. было характерно всестороннее государственное регулирование национальной экономики, превратилась в страну с наиболее открытой рыночно ориентированной экономикой в Латинской Америке. Государственный контроль был устранен практически из всех сфер, за исключением рынка труда. За 18-летний период было приватизировано 550 фирм, занятость на которых составляла 5% от общего числа рабочей силы.

Даже при режиме Пиночета Чили никогда не исповедовала полную свободу предпринимательства. Сохранялись скрытое субсидирование и стимулирование, а в 1982—1986 гг. осуществлялась массовая кампания спасения финансового сектора страны, на которую расходовалось до 4,6% ВВП. Многие ранее приватизированные банки вновь подверглись национализации в период финансового краха 1982 г. В ходе самой приватизации субсидирование частного сектора осуществлялось по-

средством продажи активов по ценам, составившим практически чуть более 50% их реальной стоимости. Несмотря на то, что в 1970-е гг. рыболовецкие компании были приватизированы, государство продолжало играть важную роль в их деятельности посредством развития их экспортного рынка, оказания технической помощи и регулирования экосистем. Государство уделяет также огромное внимание развитию сельскохозяйственного сектора. Именно в этой сфере страна добилась значительного расширения экспортного ассортимента, особенно за счет фруктовых культур. Государство играло активную роль в определении потенциальных экспортных культур, создавало инфраструктуру, обеспечивало развитие рынков, финансировало исследовательскую деятельность и всячески способствовало повышению производительности аграрного труда.

Можно отметить, что это явилось успешным примером реализации, пусть даже не столь масштабной, отраслевой политики и сыграло важную роль в достижении высоких показателей роста в конце 1980-х гг. Однако по-прежнему остается неясным, является ли подобная политика стимулирования экспорта фруктов, а также лесопроductов на основе крупных латифундий и агробизнеса достаточной для обеспечения долговременного развития. Большинство фермерских хозяйств невелико по размерам, и похоже, они почти ничего не выиграли, хотя в производстве сахарной свеклы агробизнес считал себя не только организацией сбыта продукции мелких производителей, но и предоставление им кредитов и технической помощи.

Новое демократическое руководство Чили также является сторонником осуществления рыночных реформ в национальной экономике, однако оно учитывает и явно обозначившуюся необходимость государственной поддержки экономики. Таким образом, приватизация призвана сыграть важную роль в большинстве развивающихся стран, однако ее необходимо рассматривать в контексте общей экономической политики и понимать, что она

не является простым самоустранением государства из экономической жизни.

Приватизация в Чили осуществлялась в несколько взаимно переплетающихся этапов. В 1974 и 1975 гг. около 360 фирм, национализированных в начале 1970-х г., были возвращены прежним владельцам, остальные были реприватизированы к 1978 г. Процесс приватизации на этом первом этапе протекал гораздо легче, чем на последующих, когда дело дошло до предприятий, долгое время находившихся в государственной собственности (этот процесс больше напоминал, что еще предстояло совершить странам Восточной Европы, только в угрожающе больших масштабах). Из 110 предприятий, приватизированных в 1975—1983 гг., большую часть составляли государственные предприятия, созданные в начале 1970-х гг. правительством Сальвадора Альенде. Другие являлись частными компаниями с долевым участием государства. В период с 1978 по 1981 гг. осуществлялась приватизация сферы социального обеспечения. Государство продолжало предоставлять социальные услуги лишь беднейшим слоям населения и сконцентрировало усилия в большей степени на субсидировании спроса, чем предложения. К 1981 г. на государственных предприятиях создавалось лишь 24% ВВП, тогда как в 1973 г. этот показатель составлял 39%.

В 1976—1981 гг. экономика Чили развивалась высокими темпами, затем последовал глубокий трехгодичный спад, так как рост носил черты спекулятивного характера, включая дикие операции с ценными бумагами. После бума 1982 г. произошло падение курса ценных бумаг на 36% и еще на 33% в 1983 г., что привело к массовым банкротствам (в частности, потерпели банкротство 20% промышленных компаний с числом занятых 50 человек и более), уровень безработицы достиг 24%.

В 1986 г. многие предприятия, национализированные Пиночетом в годы финансового кризиса (1982—1983 гг.), были реприватизированы, а также приватизированы восемь из 15 крупнейших корпораций Чили.

Экономический рост в конце 1980-х гг. носил качественно иной характер, поскольку



большее внимание уделялось макроэкономическому регулированию и управлению финансовой системой. Начиная с 1986 г. были приватизированы, по меньшей мере, 27 крупных промышленных предприятий, долгое время находившихся в собственности государства.

Однако для экономики Чили стала характерной тенденция снижения доли промышленного производства в ВВП, особенно в секторах, использующих местные природные ресурсы. Эта тенденция коренным образом отличает Чили от преуспевающих в течение длительного периода таких стран, как Южная Корея и Тайвань. Более того, она может стать препятствием на пути развития в том случае, если возможности для повышения эффективности производства сконцентрированы именно в обрабатывающем секторе промышленности. Однако в Чили такие промышленные компании часто представлены вновь созданными импортзамещающими производствами, которые развиваются довольно медленно.

Начиная с середины 1980-х гг. приватизация осуществлялась в основном на аукционной основе, а также посредством продажи акций пенсионным фондам, мелким инвесторам ("народный капитализм") и работникам фирм ("трудовой капитализм"). На два последних типа приходится около 20% сделок по трансформации прав собственности. Государственные предприятия, не подлежавшие приватизации, подверглись серьезной внутренней реорганизации, что повысило эффективность производственных процессов и рентабельность.

Использование концепции "народного капитализма" должно было привести к распределению собственности среди многочисленных мелких инвесторов в целях популяризации идеи приватизации. Для получения значительных скидок на приобретаемые акции предприятий участники приватизации должны являться налогоплательщиками с погашенными обязательствами по налогам. Подобным способом была осуществлена приватизация двух крупнейших банков страны ("Банко де Чили" и "Банко де Сантьяго").

Концепция "трудового капитализма" предполагала, что работники могут приобрести

акции собственных компаний в размере 50% их отчислений в пенсионный фонд, при этом средства на эти цели они могли получить из пенсионного фонда досрочно. Пенсионные фонды также могли быть использованы в качестве залога для получения государственных ссуд на льготных условиях с целью приобретения дополнительного количества акций. К моменту выхода на пенсию рабочие могут продавать свои акции пенсионному фонду в размере своих взносов в него. Таким образом, этот вариант давал рабочим возможность относительно безрисковых инвестиций. Подобный механизм приватизации использовали 21 000 работников (35% их общего числа), остальные акции были приобретены группами рабочих, объединившихся в инвестиционные общества. В период с 1985 по 1990 гг. 15 государственных предприятий было продано с использованием описанного выше механизма, три из них перешли в полную собственность рабочих. Еще три предприятия имели долевую собственность рабочих — 44%, 33% и 31%, а на остальных девяти предприятиях рабочим принадлежало 12% акций. Этот тип приватизации был особенно успешным, поскольку на приватизированных предприятиях не только выросла производительность труда и повысилась стоимость акций, но и возросла занятость. Однако для того чтобы понять, как будут вести себя рабочие-собственники в будущем: сохранится ли на этих предприятиях высокая доля собственности рабочих или же с течением времени они продадут свои акции, и собственность сконцентрируется в руках сторонних инвесторов, необходимо время. Сейчас все свидетельствует о том, что рабочие относятся более ответственно к своим обязанностям и собственности компании, а в некоторых случаях руководство привлекает рабочих к процессу оценки деятельности компании.

В качестве примера можно привести National Computer and Information Corporation, долгое время находившуюся в государственной собственности. Дела корпорации обстояли довольно плохо, и никто из инвесторов, за исключением ее служащих, не проявлял интере-

са к приобретению ее акций. Приватизационная служба помогла работникам предприятия добиться специального финансирования для приобретения акций корпорации. За удивительно короткий промежуток времени корпорации удалось решить свои финансовые проблемы, несмотря на конкуренцию со стороны мощной транснациональной компьютерной корпорации.

До настоящего времени не удалось преодолеть стереотипное представление о том, что наличие прав собственности служащих может уменьшить привлекательность предприятия для иностранных инвесторов. Однако в качестве примера можно привести чилийскую компанию National Sugar Industry, приватизированную в 1986 г., при этом в собственность рабочих перешло 45% акций. Тем не менее несколько зарубежных инвесторов приобрели значительные пакеты акций, рассматривая их как высокодоходные инвестиции. Многие фирмы знакомы с планами приобретения их акций своими работниками; подобные программы существуют и в зарубежных странах, известен и положительный опыт подобной реорганизации с целью повышения эффективности производства и улучшения взаимоотношений с работниками фирмы в стране. В тех случаях, когда иностранных инвесторов беспокоит лояльность коллектива компании и характер трудовых отношений на предприятии, идеальным вариантом осуществления приватизации может быть частичная передача прав собственности работникам предприятия. Однако наиболее важным является, пожалуй, то, что приобретение акций трудовым коллективом служит позитивным сигналом прочим потенциальным инвесторам, располагающим эксклюзивной информацией о деятельности компании. В этой ситуации государственная политика, способствующая передаче части прав собственности работникам предприятия и обеспечивающая условия и механизм ее реализации, может стать существенным стимулом для привлечения иностранных инвесторов.

Передача части акций в собственность работников предприятия может сыграть важную

роль в обеспечении политической приемлемости идеи приватизации. Безусловно, что эта мера используется для уменьшения сопротивления работников предприятий, подлежащих приватизации. Кроме того, расширение числа собственников акций, в том числе и работников приватизируемых предприятий, часто является политической целью правящих сил, осуществляющих приватизацию и проводящих рыночно ориентированные реформы. Передача акций в собственность служащих компаний способствует развитию рынка ценных бумаг, так как благодаря расширению увеличивается число участников. Во многих случаях работники—собственники акций с течением времени могут пожелать диверсифицировать свой портфель ценных бумаг, что даст толчок развитию сектора трансакционных услуг. Несомненно, снижение веса политического фактора при решении всегда сложного вопроса о роли государства в экономике также повысит возможность осуществления эффективной отраслевой политики.

Участие работников предприятий в осуществлении приватизации может также способствовать смягчению усиливающегося в процессе либерализации экономики имущественного неравенства. В ходе 20-летней практически непрерывной "структурной адаптации" чилийской экономики выиграли лишь 10% наиболее обеспеченных слоев населения, остальные 90% по-прежнему остаются в проигрыше. Повсеместно увеличилась бедность, однако средства, выделенные на нужды беднейших слоев населения, несколько смягчили масштабы абсолютной нищеты. К концу 1980-х гг. удалось достичь высоких темпов роста, однако в начале 1990-х гг. вновь начался спад производства. Новому демократическому руководству страны предстоит решать две важнейшие национальные проблемы: борьбу с бедностью и ослабление неравенства. Новый министр финансов Алехандро Фоксли был одним из наиболее компетентных критиков крайне ортодоксальной экономической политики режима Пиночета.

Показатели экономического развития довольно противоречивы, и резкие колебания

Чили от экспансионистской к ограничительной экономической политике не позволяют дать корректный долгосрочный прогноз. Однако все свидетельствует о том, что в настоящий момент в Чили сложились очень хорошие условия для поступательного движения. Впервые акцент на развитие образования и человеческого фактора был сделан в Чили еще в 1920-е годы; высокий стандарт базового образования и здравоохранения был сохранен и в годы диктаторского правления, поэтому в настоящее время страна пользуется результатами этой долгосрочной программы.

Несмотря на некоторые перегибы, за что страна расплатилась финансовым крахом, в период правления Пиночета произошло формирование современной рыночной институциональной структуры, характерной для экономики развитых стран. Существует надежда, что другие страны в процессе демократических преобразований смогут воспользоваться конструктивным опытом чилийских реформ. Новое демократическое руководство страны прозорливо уделяет большее внимание проблемам равенства, устраняя сложившийся в годы правления Пиночета дисбаланс в расходах на социальное обеспечение путем расширения программ в области образования, здравоохранения, питания, жилищного строительства, водоснабжения и канализации. В результате налоговой реформы, проведенной в первый год правления президента Эйльвина, государство получило 1 млрд. долл. для осуществления социальных проектов и повышения заработной платы школьных учителей. Государство наращивает инвестиции в такие важные инфраструктурные проекты, как строительство дорог, портов и ирригационных систем. Оно также начинает расширять масштабы своей пока еще умеренной промышленной и экспортной политики для того, чтобы в большей мере поддерживать развитие обрабатывающей промышленности. Чили является первой в Латинской Америке страной, которой, похоже, удастся в течение длительного периода сдерживать инфляцию. Чили пришлось преодолеть сложный путь, однако в настоящее время перед экономикой страны,

проведшей масштабную приватизацию при конструктивной государственной поддержке, открываются блестящие перспективы.

## Польша

Несмотря на серьезные социально-экономические проблемы, приватизация в Чили начала осуществляться в условиях сложившихся законодательной и финансовой структур. В полной мере функционировали рынки труда, капитала и товаров, а также многие формальные и неформальные социально-экономические структуры, органично присущие рыночной экономике. В странах же Восточной Европы все рыночные элементы хозяйственного механизма подавлялись главенствовавшим социалистическим укладом.

С целью перехода к рыночной экономике в начале 1990 г. правительство Польши разработало план радикальной стабилизации экономики, включавший пять составных элементов: дерегулирование цен, введение конвертируемости национальной валюты, контроль за заработной платой, повышение процентных ставок и меры по достижению сбалансированности государственного бюджета. Затем во второй половине 1990 г. были предприняты активные шаги по реформированию законодательства и административной системы для подготовки перехода к приватизации экономики. На начальном этапе перехода к рынку ВВП Польши резко сократился (в 1990 г. на 11,6%), одновременно с этим высокого уровня достигла безработица. По мнению Всемирного банка, спад экономики в значительной степени объяснялся развалом существовавшей ранее в Восточной Европе интеграционной системы с участием СССР. Перестройку национальной экономики Польши необходимо было осуществлять одновременно с реорганизацией системы внешней торговли. Однако к концу 1992 г. налицо были признаки того, что период спада экономики подошел к концу.

План приватизации был принят в Польше летом 1990 г. На первом этапе приватизации государственных предприятий, так называемой (коммерциализации), часто требовалось

образование акционерного общества с санкции и согласия соответствующих министерств, руководства и работников предприятия. Оценка предприятия производилась независимыми экспертами, и его работники получали право приобретения до 20% акционерного капитала с 50%-ной скидкой. В отраслях с капиталоемким производством размер предоставляемых при покупке акций субсидий мог ограничиваться фондом заработной платы предприятия в предшествующем году. Таким образом, пакет льготных акций, приобретаемых работниками предприятия, мог быть меньше 20% предлагаемого к продаже акционерного капитала. С помощью этой меры предполагалось обеспечить более равномерное распределение собственности среди работников различных отраслей экономики.

К более мелким предприятиям применялся другой вариант приватизации — приватизация посредством ликвидации. Этот вариант позволял выкупать предприятие с участием его работников, что предусматривало возможность сосредоточения значительной части активов в руках рабочих и управленческого персонала. Процесс приватизации при этом протекал следующим образом. Директор-распорядитель и Совет работников предприятия (выборный представительный орган) проводили перед началом приватизации финансовый анализ деятельности предприятия. В случае благоприятного результата направлялось представление министерству, в ведении которого предприятие находилось в условиях центрально-плановой системы. Министерство выносило заключение о представленном финансовом анализе предприятия и разрабатывало стратегию его приватизации. Затем Совет работников предприятия или общесобрание коллектива проводило голосование по условиям предложенного соглашения. Таким образом, прежнее государственное предприятие упразднялось, и новая фирма покупала часть активов бывшего предприятия, оставшееся же имущество обычно бралось в аренду у государства. Стоимость арендуемых активов определялась в момент реорганизации предприятия и не подлежала изменению в период

действия контракта (независимо от темпов инфляции в стране). Фактически государство предоставляло значительную субсидию новым собственникам акционерного капитала.

Из 250 предприятий, на которых занято 10% рабочей силы, прошедших трансформацию статуса собственности к середине 1992 г., лишь около 10% было приватизировано полностью. И лишь 175 предприятий к этому времени осуществили приватизацию собственными усилиями. К этому моменту государство рассматривало план крупномасштабной приватизации нескольких сотен компаний (с общим числом занятых 10% от всех работников промышленности), в соответствии с которым все эти компании объединялись в закрытый совместный фонд.

Процесс приватизации в других постсоциалистических странах Восточной Европы протекал примерно теми же темпами. Единственным исключением, пожалуй, была Венгрия, где приватизация шла более активно за счет "спонтанной" деятельности менеджеров и представителей трудовых коллективов, самостоятельно определявших цену предприятия и осуществлявших выбор покупателя по своему усмотрению. Это существенно ускоряло процесс приватизации, однако порой звучали суждения о том, что таким образом нарушается справедливость и, кроме того, возможно, эти действия не отвечают национальным интересам страны. Некоторые менеджеры организовали продажу своих фирм транснациональным корпорациям на столь льготных условиях, что порой взамен фактически получали пожизненную синекуру в качестве вознаграждения за успешную сделку. Однако с целью ускорения процесса приватизации Венгрия по-прежнему разрешала самоприватизацию, и к середине 1992 г. около 300 мелких и средних предприятий провели спонтанную приватизацию.

На выработку оптимальной и эффективной схемы приватизации было затрачено немало времени, средств и усилий. Масштабы и сложность приватизации в странах Восточной Европы огромны, тем более, что следует принимать во внимание ограниченность выде-

ляемых на эти цели ресурсов. В Польше в Министерстве по делам приватизации работало лишь 200 сотрудников, в то время как в бывшей Восточной Германии в Ведомстве по опеке занято 3500 человек. К тому же любую форму приватизации какая-то часть общества всегда может считать несправедливой и нарушающей принцип равенства.

В Польше заместитель премьер-министра и министр финансов Л. Бальцерович выступал против передачи предприятий в собственность трудового коллектива как основы приватизационного процесса, однако позже он заметил, что если бы ему предстояло еще раз осуществлять приватизационную кампанию, то он просто передал бы всю собственность в руки менеджеров и рабочих с тем, чтобы они сами делали выбор, управлять этими компаниями или продавать их. Именно этот путь дал возможность провести приватизацию в максимально короткие сроки и задействовать рыночные стимулы. В результате реализованный в Польше вариант приватизации не стимулировал ликвидационных продаж и ваучеризации, что могло бы привести к массовому приобретению собственности компаниями трудовыми коллективами. Причины подобной антипатии к этому варианту трансформации государственной собственности различны, в их числе и боязнь забастовок, и опасения возникновения ассоциаций рабочих-собственников с советами рабочих, аналогичных тем, которые создавались в последние годы коммунистического режима на предприятиях в отчаянной попытке удержать власть.

К середине 1980-х гг. советы рабочих получили реальные имущественные права в Польше и в ряде других бывших социалистических стран. Сторонники стратегии приватизации, основанной на концепции свободного рынка консервативной школы прав собственности, представленной, в частности, лауреатом Нобелевской премии Джеймсом Бушананом, действовали бы следующим образом: сперва признали бы складывающиеся "де факто" имущественные права, затем легализовали бы их и лишь после этого позволили рыночным трендам формироваться вокруг сложив-

шихся реалий. Ваучерная же приватизация не признает сложившихся "де факто" имущественных прав, возвращает собственность государству, которое, в свою очередь, как это предполагается, должно передать эти права своим гражданам. В большинстве же случаев государство представлено старым аппаратом чиновников, которые стремятся замедлить процесс приватизации и подольше удерживать контроль над государственными предприятиями в своих руках. В целом приватизация с передачей прав собственности работникам предприятий позволит не допустить узурпации этих прав бывшей правящей партийной верхушкой или номенклатурой, управлявшей предприятиями при социализме. Хотя подобный подход и является более плодотворным в смысле формирования прав собственности, он может привести к неприятным политическим последствиям.

## Заключение

Несмотря на довольно ограниченные возможности определения оптимального плана осуществления приватизации и рыночных преобразований, автор представленного исследования строго придерживается точки зрения, в соответствии с которой приватизация позволит получить наилучший результат в том случае, если она будет являться не просто изолированной частью стратегии развития, но органичной частью общей программы развития рыночной экономики в стране. Преимущества приватизации не проявятся автоматически. Роль государства в национальной экономике существенно модифицируется, однако не элиминируется. Институциональная структура, поддерживающая рыночные преобразования в экономике, должна будет расширяться и развиваться. Совсем непросто найти верное соотношение сил в национальной экономике.

Вместе с тем некоторые уроки из прошлого можно извлечь уже сейчас. Важное значение, в частности, имеет то, как шло формирование государственной собственности. Наиболее легко проходит приватизация в тех случаях, когда государственная собствен-

ность возникла в результате каких-либо исторических обстоятельств, а не в процессе осуществления системной политики или селективной политики государства, которое заранее определило приоритетные для национального развития отрасли промышленности. Ярким примером в этом отношении является Бангладеш, где крупный государственный сектор возник на основе брошенных в годы гражданской войны пакистанскими беженцами промышленных предприятий. В итоге Бангладеш разработал одну из наиболее масштабных программ приватизации. Можно также привести пример Мексики, где после национализации банков во время финансового кризиса 1982 г. к государству перешло много компаний, прежде принадлежавших этим банкам. Они также явились базой для осуществления системной программы приватизации. Легче также проводить приватизацию в тех случаях, когда государственный сектор образовался за счет национализации, особенно если это дело недалекого прошлого, как в случае с реприватизацией 1970-х гг. в Чили; когда мы имеем дело с достаточно развитой рыночной экономикой; когда существует жесткая политическая ориентация на приватизацию; и наконец, в тех случаях, когда рядовые работники предприятий и граждане страны позитивно на-

строены в отношении приватизации. Все эти факторы в значительной степени присутствовали в Чили.

В качестве другого успешного варианта приватизации с долевым участием в собственности служащих предприятий в последние годы можно привести Южную Корею. Наиболее сложно протекает приватизация в бывших социалистических странах, таких, как Польша, где, похоже, не действует ни один из отмеченных выше облегчающих процесс приватизации факторов.

### *Использованная литература*

World Bank, Techniques of Privatization of State-owned Enterprises, World Bank Technical Paper No.90 (Washington, D. C.: World Bank, 1988); Zeijlko Bogetic and Michael Conte, "Privatizing East European economies: A critique", неопубликованная рукопись; Stephen C. Smith, "Employee ownership in privatization in developing countries", неопубликованная рукопись; Alejandro Foxley, "Latin American experiments in neoconservative economics", Berkeley: University of California, 1983; Inter-American Development Bank, Chile, Socioeconomic Report, August 1991; James Buchanan, тексты лекций; Financial Times, November 10, 1992; презентация семинара Л. Бальцеровича в Гарвардском университете 25 марта 1992 года; а также различные опубликованные и не подлежащие публикации материалы Всемирного банка.

## Словарь понятий и терминов

**Абсолютное обнищание** (Absolute poverty). Положение, когда население или его часть в состоянии удовлетворять лишь самые минимальные потребности в продовольствии, одежде и жилье, т.е. потребности, обеспечивающие лишь поддержание жизни. См. также *Международная черта бедности, Потребительское (натуральное) хозяйство*.

**Абсолютное преимущество в издержках производства** (Absolute (cost) advantage). Если страна *А* может при тех же затратах ресурсов произвести больше товара, чем страна *Б* (т.е. с меньшими издержками на единицу продукции), то страна *А* обладает абсолютным преимуществом в издержках производства перед страной *Б*.

**Абсорбционная способность** (Absorptive capacity). Возможный объем иностранной государственной и частной финансовой помощи, которую страна может производительно использовать. Также способность экологических систем к самоочищению в пределах допустимых нагрузок (например, леса нашей планеты могут переработать лишь определенное количество  $\text{CO}_2$ , выбрасываемого в атмосферу при сжигании минерального топлива).

**Автаркия** (Autarchy). *Закрытая экономика*, стремящаяся к полному самообеспечению.

**Агентство международного развития США** (United States Agency for International Development — USAID). Правительственная организация по оказанию помощи иностранным государствам, прежде всего Третьего мира, в развитии на двусторонней основе в соответствии с внешнеполитическим курсом США. Агентство предоставляет стипендии на обучение, кредиты с льготными ставками и техническую помощь. Однако значительная часть средств расходуется на военную поддержку дружественных США государств.

**Аграрная система** (Agrarian system). Характер распределения и владения землей, управления ею, социальная и институциональная структура сельскохозяйственного производства. Для многих аграрных систем в Латинской Америке и Азии типично сосредоточение огромных массивов земель в руках небольшой группы могущественных лендлордов. Для обеспечения *комплексного развития деревни* во многих развивающихся странах необходимо радикальное реформирование существующих аграрных систем.

**Азиатский банк развития** (Asian Development Bank). Региональный банк, созданный для оказания помощи азиатским странам в развитии посредством предоставления кредитов и технической помощи.

**Альтернативные издержки** (Opportunity cost). В производстве — реальная цена ресурсов, использованных для производства желаемого продукта. Так, альтернативные издержки какого-либо готового изделия равны тем ресурсам в пищевой промышленности, которые были перераспределены из этой отрасли в обрабатывающую промышленность. В потреблении — это количество одного товара, от которого необходимо отказаться, для увеличения потребления какого-либо другого блага.

**Альтернативные издержки образования** (Opportunity cost of education). Потерянный учащимся доход в связи с прекращением оплачиваемой работы на время обучения.

**Альтернативные издержки труда домохозяйки** (Opportunity cost of a woman's time). Размер доходов, которые теряет женщина при принятии решения вести домашнее хозяйство и воспитывать детей, отказавшись от оплачиваемой работы или предпринима-

тельской деятельности. Чем больше такие альтернативные издержки, тем меньше стимулов у женщины иметь много детей в соответствии с трактовкой микроэкономической теории рождаемости.

**Анализ издержек и выгод** (Cost-benefit analysis). Основной инструмент экономического анализа. Позволяет соотнести прямые и косвенные затраты отдельных предпринимателей и общества в целом с индивидуальными и общественными выгодами. Предпочтительными обычно считаются проекты с наивысшим соотношением эффекта к затратам. См. также *Оценка проекта*.

**Андская группа** (Andean Group). Созданный Боливией, Колумбией, Эквадором, Перу и Венесуэлой общий рынок в попытке стимулировать экономическую интеграцию, координировать промышленное развитие, регулировать приток иностранных инвестиций и поддерживать всеми участниками унифицированный внешний тариф.

**Арабский Банк экономического развития Африки** (Arab Bank for Economic Development in Africa). Учрежден арабскими странами в 1975 г. для предоставления неарабским странам Африки кредитов и *технической помощи* в целях развития.

**Асимметричное распределение дохода** (Skewed distribution of income). Отступление от справедливого распределения доходов. При справедливой системе складывается симметричное распределение доходов. Резко асимметричной считается система, когда, например, 20% населения получает более половины национального дохода страны. См. также *Кривая Лоренца* и *Коэффициент Джини*.

**Африканский Банк развития** (African Development Bank). Создан в 1963 г. с целью предоставления независимым странам региона кредитов и *технической помощи*.

**Баланс наличных платежей** (Cash account). Раздел платежного баланса, отражающий реакцию резервов страны в иностранной валюте и краткосрочных финансовых требований на изменения в счете текущих операций и счете операций с капиталами.

**Баланс счета текущих операций** (Current account balance). Разница между экспортом товаров и услуг (плюс неоплаченный приток государственных и частных средств из-за рубежа) и импортом товаров и услуг (плюс неоплаченный отток средств за рубеж). Баланс включает и выплаты процентов по государственным и гарантированным государством долгам.

**Баланс торговли товарами** (Merchandise trade balance). Баланс экспорта и импорта товаров.

**Банки развития** (Development banks). Специализированные государственные и частные финансовые учреждения — посредники, мобилизующие сбережения и направляющие их в форме средне- и долгосрочных кредитов на цели развития. См. *Финансовый посредник*.

**Бартерные сделки** (Barter transactions). Непосредственный обмен товаров на товары в обществах со слабо развитыми денежными отношениями.

**Бегство капитала** (Capital flight). Перевод капиталов за рубеж гражданами и предприятиями страны.

**"Большая семерка"** (Group of 7). Семь ведущих индустриальных государств Первого мира (США, Канада, Великобритания, Франция, Германия, Япония и Италия), организующих ежегодные встречи на высшем уровне для обсуждения актуальных проблем мирового хозяйства.

**Бремя содержания нетрудоспособных** (Dependency burden). Возрастные группы до 15 и старше 65 лет, которые не участвуют в процессе производства и доля которых в общей численности населения многих развивающихся стран достигает почти полови-



ны, становятся тяжелой нагрузкой на их слаборазвитую экономику и правительства. Последним приходится выделять ресурсы на образование, здравоохранение и жилье для непропорционально большого количества людей, не участвующих в создании материальных благ.

**Буферные запасы (Buffer stocks).** Запасы сырьевых и продовольственных товаров, создаваемые странами и международными организациями для смягчения колебаний цен на эти товары.

**Валовые внутренние инвестиции (Gross domestic investment).** Затраты на увеличение основного капитала в частном и государственном секторах экономики страны. Включают и изменение нетто-запасов. См. также *Инвестиции*.

**Валовые внутренние сбережения (Gross domestic savings).** Часть валовых внутренних инвестиций, источником которых является продукция страны. Рассчитывается вычитанием из валовых внутренних инвестиций дефицита баланса торговли товарами и нефакторными услугами (за исключением сальдо по трансфертным платежам). См. также *Сбережения*.

**Валовой внутренний продукт — ВВП (Gross domestic product — GDP).** Объем конечной продукции (товаров и услуг), произведенной на территории страны как резидентами, так и нерезидентами. Пропорции распределения продукции между ними не влияют на величину ВВП. См. также *Валовой национальный продукт*.

**Валовой национальный продукт — ВВП (Gross national product — GNP).** Общий объем конечных товаров и услуг, произведенных резидентами. Включает валовой внутренний продукт плюс доходы резидентов от зарубежных операций и минус доходы, произведенные в стране, но принадлежащие иностранным гражданам. См. также *Национальный доход*.

**Валютное замещение (Currency substitution).** Использование иностранной валюты (например, доллара США) как средства обращения вместо местной валюты или параллельно с ней (например, мексиканское песо).

**Валютные резервы (Foreign reserves).** Общая стоимость (обычно в долларах США) всего запаса золота, иностранных валют и специальных прав заимствования, который страна использует для осуществления международных платежей и как резервный фонд.

**Валютный контроль (Exchange control).** Политика правительства по ограничению вывоза местной валюты и противодействию ухудшению платежного баланса. Достигается посредством контроля за объемами иностранной валюты, которую могут приобретать или хранить резиденты. Причиной его введения часто бывает завышенный обменный курс местной валюты.

**Взаимозависимость (Interdependence).** Взаимосвязь между экономическими и неэкономическими переменными. В сфере международных отношений — ситуация, когда благополучие какой-либо страны в той или иной степени зависит от действий и политики другой (и наоборот). См. также *Зависимость* и *Доминирование*.

**Взаимопереплетенный рынок факторов производства (Interlocking factor markets).** Рынок факторов производства, предложение на котором сконцентрировано в руках нескольких взаимно связанных поставщиков, осуществляющих монополистический или олигополистический контроль над ресурсами.

**Взаимосвязь между динамикой населения и развитием (Macro population-development relationship).** Причинно-следственная взаимозависимость между процессом развития

- и ростом населения. По мере развития темпы роста населения замедляются и стабилизируются под воздействием экономических стимулов к сокращению численности семьи. Рост численности населения (если не возникают демографические проблемы) воздействует в свою очередь на развитие по нескольким направлениям: увеличиваются совокупный спрос и соответственно выпуск продукции, а также контингент для службы в вооруженных силах страны.
- Взвешенный индекс бедности** (Poverty-weighted index). Индекс уровня жизни, в котором рост доходов бедных групп населения имеет больший удельный вес, чем у обеспеченных слоев. См. *Средневзвешенный индекс*.
- Видимая (открытая) безработица** (Open unemployment). Добровольная и вынужденная безработица. К добровольно безработным относят людей, не желающих занимать рабочие места, соответствующие их квалификации, так как они, возможно, имеют другие источники дохода. Вынужденно безработные — люди, желающие получить работу, но не находящие ее из-за отсутствия вакансий. Открытая безработица особенно велика в городах развивающихся стран. См. также *Неполная занятость*, *Избыточная рабочая сила* и *Скрытая неполная занятость*.
- Внешний долг** (External debt). Общая сумма государственного и частного долга страны внешнему миру.
- Внешний эффект** (Externality). Выгода (или ущерб) индивидуума от действий других лиц, не связанная с соответствующей компенсацией. Внешний эффект трансформируется во внутренний, когда предпринимаются меры, обеспечивающие полную ответственность за последствия своих действий всех членов общества.
- Возобновляемые ресурсы** (Renewable resources). Природные ресурсы, восстановление которых позволяет многократно использовать их в отличие от невозобновляемых ресурсов. К возобновляемым ресурсам относятся, например, лес и другие лесопродукты.
- Возрастающая отдача** (Increasing returns). Непропорционально большое увеличение выпуска продукции при росте производственных мощностей. Подобный эффект характерен для некоторых отраслей (например, коммунальные предприятия, транспорт и др.) в весьма широком диапазоне объемов выпуска, что часто приводит к возникновению монопольной ситуации. См. также *Эффект масштаба*.
- Возрастная структура населения** (Age structure of the population). Возрастной состав анализируемой группы населения. Например, для развивающихся стран характерна высокая доля детей и подростков до 15 лет, несколько меньшая — от 15 до 45 лет и крайне малый удельный вес людей старше 45 лет.
- Восточно-Африканское сообщество** (East African Community — EAC). Интеграционная экономическая группировка трех стран — Кении, Уганды и Танзании. Создана в 1967 г. на основе Договора о сотрудничестве в Восточной Африке. Прекратила свое существование в середине 1970-х гг. Сотрудничество осуществлялось в форме общего административного управления услугами в государственном секторе (железные дороги, морское и озерное судоходство, исследования) и в рамках *таможенного союза* при свободе торговли внутри группировки и общем внешнем тарифе на импорт.
- Всемирный банк, Мировой банк** (World Bank). Международная финансовая организация со штаб-квартирой в Вашингтоне. Ее членами являются более 150 стран. Одна из главных задач Банка — оказание помощи развитию стран Третьего мира, особенно наименее развитым, в форме кредитов с определенной процентной ставкой и технической помощи. Банк оперирует заемными средствами.
- Выгоды от торговли** (Gains from trade). Увеличение объемов производства и потребления в результате развития производственной специализации и свободной торговли с другими экономическими субъектами — людьми, регионами, странами.

**Выравнивание цен факторов производства** (Factor-price equalization). Теория мировой торговли, основанная на обеспеченности страны факторами производства, утверждает,

что обмен между странами на основе мировых цен порождает тенденцию выравнивания цен на факторы производства при условии возможности для всех участников получить доступ к аналогичным технологиям. Цены на щедро используемые ресурсы проявляют тенденцию к росту, а на относительно дефицитные — к снижению. Со временем цены факторов производства будут стремиться к выравниванию. Так, реальная оплата труда в Великобритании и в Ботсване в конечном счете станет одинаковой.

**Вытесняющий эффект** (Crowding-out phenomenon). Опасения развивающихся стран, что потребность в иностранной помощи бывшего Советского Союза и стран Восточной Европы ослабит ее потоки в развивающийся мир.

**Генеральное соглашение по тарифам и торговле** — ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade — GATT). Организация, созданная в 1947 г. с целью разработки путей и методов снижения тарифов в мировой торговле товарами и услугами. С 1947 по 1962 г. ГАТТ созвала семь конференций, но не добилась сколь-либо заметных результатов. Успех пришел в 1967 г. в ходе так называемого Раунда Кеннеди, когда удалось резко сократить уровень тарифных ставок на сырьевые товары. С 1 января 1995 г. переименована во Всемирную торговую организацию (ВТО).

**Гибкая система заработной платы** (Flexible wages). Заработная плата, уровень которой колеблется под влиянием спроса и предложения на рабочую силу. Если спрос на рабочую силу увеличивается (сокращается) или ее предложение сокращается (увеличивается), заработная плата при неизменности других условий растет (снижается).

**Гибкие структуры** (Flexible institutions). Саморегулирующиеся (или поддающиеся регулированию) организации и системы в ответ на меняющиеся запросы в процессе развития. Например, система аренды земли может приспособиться сама (или быть приспособленной) к требованию более справедливого распределения земли.

**Гибридные семена** (Hybrid seeds). Новые сорта, полученные в ходе научной селекции путем скрещивания различных видов растений. См. также *Зеленая революция*.

**Глобализация** (Globalization). Набирающий силу процесс интеграции национальных экономик в расширяющиеся мировые рынки.

**Глобальная фабрика** (Global factory). Предприятие, осуществляющее операции в ряде стран для использования преимуществ, предоставляемых различными уровнями цен.

**Глобальное потепление** (Global warming). Теория, согласно которой происходит медленное потепление климата Земли под воздействием индустриальной и сельскохозяйственной деятельности как развитых, так и развивающихся стран.

**Государственная помощь развитию** — ГПР (Official development assistance — ODA). Чистый приток ресурсов в развивающиеся страны для стимулирования экономического развития и улучшения условий жизни населения, предоставляемых на льготных условиях в форме кредитов и даров государствами — членами Комитета помощи развитию Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Организации стран — экспортеров нефти (ОПЕК).

**Государственное потребление** (Public consumption). Все расходы на приобретение государственными структурами товаров и услуг. К ним относятся также расходы на оборону и обеспечение безопасности.

- Государственный сектор (Public sector).** Часть экономики страны, контролируемая и управляемая государством. Государство является собственником всех ресурсов этого сектора хозяйства и направляет его деятельность на решение сформулированных им целей. Это может быть увеличение доходов правящих кругов или же благосостояние всех членов общества. См. также *Частный сектор*.
- Граница потребительских возможностей (Consumption possibility line).** В теории свободной международной торговли изображается в виде траектории, проходящей через точки, где обеспечивается высший уровень потребления благ при максимальном использовании возможностей мировой торговли. На графике представлена линией мировых цен, касательной к кривой границы производственных возможностей страны.
- Группа 77 (Group of 77).** Рыхлая коалиция более 100 стран, преимущественно развивающихся. Возникла в 1964 г. на Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) с целью формулировки и защиты общих интересов 77 стран-участниц в системе международных экономических отношений.
- Дар (Grant).** Прямой трансферт финансовых средств одним правительством другому (иностранная помощь); безвозмездный денежный дар или техническая помощь. См. также *Кредиты и Связанная помощь*.
- Двумерный график (Scatter diagram).** На таком графике количественное измерение переменных величин производится с помощью двух показателей: один откладывается на горизонтальной оси, а другой — на вертикальной.
- Двусторонняя помощь (Bilateral assistance).** См. *Иностранная помощь*.
- Девальвация (Devaluation).** Понижение официального обменного курса валюты страны по отношению к валютам других стран.
- Демографическая ловушка Мальтуса (Malthusian population trap).** Предел роста численности населения, предсказанный Томасом Мальтусом (1766 — 1834). Поскольку необходимые для жизни материальные ресурсы возрастают в арифметической прогрессии, а численность населения — в геометрической, рост населения неизбежно прекратится из-за дефицита жизненно необходимых средств существования. В результате люди будут умирать от голода и болезней, в ходе войн и т.п. Ловушка Мальтуса, таким образом, определяет верхний предел численности населения, жизнь которого может поддерживаться наличными ресурсами общества.
- Демографическая трансформация (Demographic transition).** Изменение характера роста населения: от высоких коэффициентов рождаемости и смертности при практическом сохранении общей численности к периоду его быстрого роста при высоком коэффициенте рождаемости и низком коэффициенте смертности, а затем — к устойчивой стадии низких темпов роста с низкими коэффициентами рождаемости и смертности.
- Демонстрационный эффект (Demonstration effects).** Влияние образа жизни за рубежом на людей в данной стране. Проявляется главным образом в сферах культуры, поведения, мотиваций, включая манеру потребления, моду, отношение к образованию, отдыху и свободному времени.
- Денежная масса, предложение денег в обращении (Money supply).** Наличная масса денег в обращении, депозиты до востребования в коммерческих банках и иногда срочные вклады в сберегательных банках.
- Дефицитное финансирование (Deficit expenditure).** Размер превышения запланированных правительством расходов над собранными налогами. Этот дефицит обычно погашается за счет привлечения заемных средств. Цель подобного финансирования — стимулировать экономическую активность посредством увеличения *совокупного спроса*.

**Дефицитность (Scarcity).** В экономике — недостаток какого-либо экономического блага, товара, услуги, ресурса и невозможность свободно получить их. Дефицитность товаров и услуг возникает из-за недостатка ресурсов для их производства. Дефицит способствует росту цен и вызывает необходимость создания эффективной системы распределения ресурсов между соперничающими пользователями. При капитализме это достигается посредством рыночных механизмов, а в плановой экономике — с помощью централизованной командной системы.

**Дефлятор ВВП (GDP deflator).** Рассчитывается ежегодно или в заданных временных интервалах делением стоимости ВВП в текущих рыночных ценах на его стоимость в постоянных рыночных ценах. Оба показателя измеряются в национальной валюте.

**Деформация цен на факторы производства (Factor-price distortions).** Ситуация, когда цена факторов производства не отражает их дефицитности (рыночной цены) из-за институциональных механизмов, которые препятствуют свободному действию рыночных сил. Во многих развивающихся странах цены на капитал и промежуточную продукцию искусственно занижены в результате льготных условий амортизации, налоговых послаблений, инвестиционных субсидий и т.п., а цена рабочей силы — завышена по сравнению с рыночной под давлением профсоюзов и политических партий. Подобная деформация может стать причиной выбора неподходящей технологии и оборудования. См. также *Неоклассическая модель стимулирующей цены* и *Подходящая технология*.

**Децентрализованное планирование (Decentralized planning).** Планирование на региональном или отраслевом уровне в отличие от осуществляемого из центра. См. *Централизованное планирование*.

**Дискриминация по половому признаку (Gender gap).** Разница в позициях женщин и мужчин в таких сферах, как доступ к образованию, уровень заработной платы, доля в численности рабочей силы.

**Дискриминация учащихся по половому признаку (Educational gender gap).** Разница в количестве мальчиков и девочек, поступающих в школу и заканчивающих образование.

**Добавленная стоимость (Value added).** Часть стоимости, созданная на каждой стадии производства.

**Добровольная безработица (Voluntary unemployment).** В отличие от вынужденной безработицы отсутствие занятости по собственному выбору.

**Доминирование (Dominance).** Решающая роль развитых стран в решении таких важных международных экономических проблем, как цены на сельскохозяйственную продукцию и сырье на мировых рынках. См. также *Зависимость*.

**Доход в натуральной форме (Income in kind).** Доход семьи или фермы, получаемый в форме товаров и услуг без применения денег. Подобная форма расчетов преобладает в бартерных сделках и в натуральном хозяйстве.

**Доход на душу населения (Income per capita).** Размер *валового национального продукта* в расчете на одного жителя страны. Показатель часто используется для характеристики уровня жизни и уровня развития. Однако он может искажать истинную картину, так как не учитывает систему распределения доходов и роли собственности в этом процессе.

**Доход после уплаты налогов (Disposable income).** Доход, остающийся в распоряжении для личных расходов и сбережений после уплаты налогов.

**Дуализм (Dualism).** Одновременное наличие в обществе двух взаимоисключающих явлений (желательного и нежелательного). Примеры такого дуализма: роскошь и беспросветная нищета, традиционный и современный сектора в экономике, рост и застой, университетское образование для избранных и массовая безграмотность.

**Евродоллары (Eurodollars).** Долларовые депозиты европейских банков в банках США и вклады в долларах в европейских банках, которые последние используют в качестве резерва при проведении кредитных операций в долларах.

**Европейский Союз — ЕС (European Union — EU).** Экономическое объединение (общий рынок), созданное на основе Римского договора 1957 г. С января 1993 г. отменены ограничения на свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. В настоящее время его членами являются Германия, Люксембург, Великобритания, Италия, Дания, Ирландия, Бельгия, Португалия, Франция, Голландия, Греция, Испания, Австрия, Швеция и Финляндия.

**Зависимость (Dependence).** Возникла в результате доминирования более развитых стран. Развивающимся странам приходится полагаться на внутреннюю и внешнюю экономическую политику этих стран в стимулировании своего экономического роста. Зависимость означает также, что развивающиеся страны перенимают от развитых стран системы образования, технологии, экономическое и политическое устройство, мировоззрение, манеру потребления, моду и т. п.

**Зависимость от экспорта (Export dependence).** Ситуация, когда главным источником финансирования развития являются доходы от экспорта. Многим развивающимся странам приходится экспортировать продукцию первичного сектора для приобретения дефицитной иностранной валюты.

**Завышенный обменный курс (Overvalued exchange rate).** Установление официального обменного курса местной валюты выше ее реальной (теневой) цены. Например, один доллар обменивается на 7 кенийских шиллингов при реальном соотношении 1:10. Завышенный курс местной валюты удешевляет импорт, но удорожает экспорт. Завышение курса часто вызывает необходимость установления валютного контроля.

**Закон (Law).** Универсальная истина, остающаяся неизменной в любой ситуации и на действие которой не оказывает влияния социальное или политическое окружение (например, физический закон всемирного тяготения подтверждается экспериментально и в Северной Америке, и в Китае, и в Ботсване, и в Бразилии). См. *Тенденция*.

**Закрытая экономика (Closed economy).** Изолированная от мировой торговой и экономической системы экономика. См. также *Автаркия и Ориентированная "вовнутрь" политика развития*.

**Замещающая рождаемость (Replacement fertility).** Уровень рождаемости, при котором рождается достаточное количество девочек для замещения выбывающих по возрасту женщин. При этом обеспечивается сохранение численности населения на одном уровне на протяжении жизни многих поколений. См. также *Общий коэффициент рождаемости*.

**Замещение импорта (Import substitution — IS).** Целенаправленная политика замещения импорта основных потребительских товаров, таких, как текстиль, обувь и бытовая техника, собственным производством. Вызывает необходимость введения защитных тарифов и квот для выживания отечественных предприятий. См. также *Молодая промышленность*.

**Затраты (Inputs).** Товары и услуги (сырье, топливо и рабочее время), используемые в процессе производства. См. также *Факторы производства, Трудовые ресурсы*.

**Затраты общества на образование (Social costs of education).** Затраты общества в результате принятых отдельными людьми решений об образовании. Несогласованность с реальными потребностями проявляется в большой доле образованных среди безработных.

- Зеленая революция (Green revolution).** Резкий рост производства зерновых в результате выведения новых гибридных сортов пшеницы, риса и кукурузы, обеспечивших значительное повышение урожайности в фермерских хозяйствах многих развивающихся стран.
- Земельная реформа (Land reform).** Целенаправленные усилия по изменению существующей системы аграрных отношений, направленные на более справедливое распределение доходов и ускорение комплексного развития деревни. Ее элементы: закрепление за фермерами прав на аренду, передача земель крупных собственников фермерам, которые ее обрабатывают, приобретение земельных участков с последующей организацией на них малых фермерских хозяйств, работы по повышению плодородия и ирригации земель.
- Землевладелец, лендлорд (Landlord).** Владелец с безусловным правом собственности на землю, которую он может сдавать в аренду за вознаграждение.
- Зона свободной торговли (Free trade area).** Форма экономической интеграции, при которой вводится режим свободной торговли между участниками объединения, но каждая страна самостоятельно устанавливает тарифные ставки в торговле с третьими странами. См. также *Таможенный союз* и *Общий рынок*.
- Избыточная рабочая сила (Surplus labor).** Избыточное предложение рабочей силы по сравнению с потребностью при сложившемся уровне цен на нее. В двухсекторной модели экономического развития Артура Льюиса к ней относится часть рабочей силы в аграрном секторе, чья производительность маргинальна или равна нулю. См. также *Неполная занятость*.
- Издержки общества (Social cost).** Цена, которую платит общество за экономические решения частных предпринимателей и правительства. Когда возникают отрицательные последствия экономической деятельности (например, загрязнение окружающей среды) или неправильного потребления (алкоголизм), то потери общества обычно более высоки, чем потери отдельных структур и людей. Поэтому решения, принятые исключительно на индивидуальной основе, ведут к нерациональному распределению ресурсов.
- Издольщик (Sharecropper).** В аграрных системах развивающихся стран издольщик арендует землю и платит за это земледельцу часть урожая, обычно весьма значительную.
- Излишек производителя (Producer surplus).** Превышение валового дохода над всеми издержками производителя (прибыль). Иногда это явление называют *абсолютной рентой*.
- Инвестиции (Investment).** Часть национального дохода или расходов страны, направляемая на производство инвестиционных товаров в рассматриваемом периоде. Валовые инвестиции — все расходы на новые товары производственного назначения, чистые инвестиции — часть товаров производственного назначения сверх количества, необходимого для возмещения требующих замены изношенных фондов.
- Инвестиции в детей (Investment in children).** Расходы родителей на обучение детей с целью повышения их знаний и соответственно заработков в будущем. Подобные расходы в бедных обществах рассматриваются как капитальные вложения и как средство обеспечения старости. См. также *Трудовые ресурсы*.
- Индекс долей распределения (Distributive share index).** См. *Темп роста ВВП*.
- Индекс развития человека (Human Development Index — HDI).** Индекс уровня социального и экономического развития страны. Рассчитывается на основе ожидаемой продолжительности жизни в момент рождения, полученного образования и скорректированного уровня реального дохода в расчете на одного человека.

- Индекс роста ВВП (GNP growth rate index).** Показатель благосостояния, измеряемый темпом роста ВВП. Рассчитывается на основе сложившегося распределения доходов по группам населения.
- Индекс с равными весами (Equal-weights index).** Индекс жизненного уровня, рассчитанный как среднеарифметический показатель для одинаковых по численности групп с различной величиной дохода.
- Индекс физического качества жизни (Physical quality of life index — PQLI).** Комплексный социальный показатель, рассчитанный на основе средних показателей трех индексов — *ожидаемой продолжительности жизни при рождении, уровня грамотности и младенческой смертности.*
- Индустриализация (Industrialization).** Создание в стране мощностей по переработке сырья и производству готовых изделий для потребления или участия в последующих стадиях производственного процесса.
- Инновации (Innovation).** Использование изобретений для создания новых процессов и методов в производстве, а также выпуск новых продуктов. К ним относят и новые социальные и институциональные методы организации и управления экономической деятельностью, отвечающие современным требованиям. См. *Принципы модернизации.*
- Иностранная помощь (Foreign aid).** Трансферт государственных средств в форме кредитов и даров непосредственно от одного правительства к другому (двусторонняя помощь) или через какую-либо многостороннюю организацию, например, *Всемирный банк.* См. также *Связанная помощь, Иностранные прямые инвестиции.*
- Иностранные прямые инвестиции (Foreign direct investment — FDI).** Инвестиции частных многонациональных корпораций в другие страны.
- Институты (Institutions).** Нормы и правила поведения, общепринятые взгляды в обществе. Социальные институты — официально оформленные организации, управляющие жизнью общества. Примерами таких институтов являются классовая система, частная собственность, противостоящая общественной, система образования. Политические институты, управляющие деятельностью правительства, представлены организованными структурами власти, политическими партиями, механизмами овладения и удержания власти.
- Инфляция (Inflation).** Период ненормально высокого роста цен; инфляция измеряется посредством индексов розничных и оптовых цен. В более широком смысле — феномен роста цен. См. также *Инфляция издержек, Инфляция спроса и Структурная инфляция.*
- Инфляция издержек (Cost-push inflation).** Главной причиной ее возникновения является рост издержек производства; обычно это происходит в результате растущих цен на сырье и топливо (например, на нефть) или чрезмерного повышения заработной платы под давлением профсоюзов. См. также *Инфляция спроса и Структурная инфляция.*
- Инфляция спроса (Demand-pull inflation).** Вызывается превышением *совокупного спроса* над предложением в кейнсианской теории, т. е. эффективный спрос превышает производственные возможности (совокупное предложение) страны.
- Калорийный рацион (Calorie requirement).** Количество калорий в пищевом рационе населения, обеспечивающее нормальную жизнедеятельность и здоровье. Рассчитывается с учетом возрастного и полового состава населения, а также климатических условий.
- Капитал (Capital).** См. *Физический капитал и "Человеческий" капитал.*



**Капитализм** (Capitalism). См. *Рыночный капитализм* и *Развитый капитализм*.

**Капиталоемкие технологии** (Capital-intensive technique). Производственные процессы с более высокой долей капитала в издержках по сравнению с другими *факторами производства* (трудом и землей).

**Картель** (Cartel). Объединение производителей, достигших согласия об ограничении объемов продукции, с целью повышения цен и прибылей.

**Картель должников** (Debtors' cartel). Объединение нескольких стран-должников с целью усиления своих позиций в переговорах с кредиторами.

**Качественные и высококачественные товары** (Normal and superior goods). Товары, приобретение которых возрастает вместе с ростом доходов потребителей. Подобные товары характеризуются высокой эластичностью спроса по доходу. Ср.: *Низкокачественный товар*.

**Квота** (Quota). Количественное ограничение импорта какого-либо товара, разрешенного к импорту, например, числа ввозимых в страну автомобилей в пределах одного года. Также прием на учебу части абитуриентов на внеконкурсной основе (за плату или по этническому признаку).

**Кейнсианская модель** (Keynesian model). Разработанная Джоном М. Кейнсом в начале 1930-х гг. модель для объяснения причин экономической депрессии и безработицы в этот период. Согласно модели, причиной безработицы является недостаточный *совокупный спрос*, поэтому ее можно устранить путем увеличения, например, правительственных расходов, которые будут иметь своим следствием рост совокупного спроса и введение в оборот неиспользуемых или недогруженных мощностей, что, в свою очередь, приведет к созданию новых рабочих мест.

**Классическая модель свободного рынка** (Free-market classical model). Традиционная модель экономики со свободным рынком, где цены определяются спросом и предложением.

**Коллективизм** (Collectivism). Экономическая система, в которой владельцами средств производства являются государственные организации, а не частные лица или коммерческие структуры.

**Коллективное самообеспечение** (Collective self-reliance). По отношению к личности означает способность полагаться на собственные силы, суждения, ресурсы и умение с тем, чтобы укрепить свою независимость в сферах политической, экономической, социальной, культурной, моральной в отношениях с другими людьми. В применении к стране и группам стран коллективное самообеспечение включает стремление опираться на собственные силы в отдельных сферах (например, производство продовольствия, рабочая сила, собственные разработки). Термин широко используется различными форумами Третьего мира.

**Командно-административная экономическая система социализма** (Command socialism). Экономическая система, в которой все ресурсы принадлежат государству, и оно распоряжается их распределением и использованием с помощью плановых комитетов, а не на основе системы ценообразования. Бывший Советский Союз — наиболее яркий представитель командно-административной экономической системы социализма.

**Коммерческий банк** (Commercial bank). Финансовое учреждение, оказывающее широкий набор услуг клиентам, включая прием депозитов и выдачу ссуд под коммерческие операции.

**Коммуна** (Commune). Кооперативное сельскохозяйственное предприятие и любая другая организация на коллективных началах.

**Компенсационная помощь** (Adjustment assistance). Финансовая помощь государства отраслям и занятым в них работникам, пострадавшим в результате импорта дешевых иностранных товаров. Такая помощь помогает таким отраслям и работникам адаптироваться к новой ситуации в переходный период.

- Комплексное развитие деревни (Integrated rural development).** Взаимосвязанный комплекс мероприятий по развитию сельской местности. Включает улучшение методов ведения фермерских хозяйств, формирование материальной и социальной инфраструктуры, развитие предприятий по производству промышленных изделий. Цель подобной политики развития — повысить способность села к освоению нововведений и модернизации.
- Комплексный план (Comprehensive plan).** *Экономический план*, охватывающий все основные отрасли экономики страны.
- Комплементарные инвестиции (Complementary investments).** Инвестиции, дополняющие и повышающие производительность других факторов производства. Например, дополнительные вложения в основной капитал повышают производительность труда, в образование — повышают квалификацию рабочей силы, в пестициды и удобрения — увеличивают урожайность.
- Комплементарные ресурсы (Complementary resources).** Факторы производства, без соединения которых с другими производственными факторами невозможен выпуск продукции или выполнение какой-либо конкретной задачи. Например, определенное количество часов труда сельского работника соотносится с 1 га пашни в производстве кукурузы; для сооружения дороги необходимо определенное сочетание машин, оборудования и рабочей силы.
- Компрадор (Comprador).** Местный вербовщик рабочей силы или торговый агент на службе иностранной фирмы.
- Компрадорские группы (Comprador groups).** В теории зависимости — местные элиты, служащие прикрытием для иностранных инвесторов.
- Кондишнэлиты (Conditionality).** Требования МВФ к стране-заемщику провести реформы в налоговой, финансовой и внешнеторговой сферах как условие получения кредита для преодоления трудностей в *платежном балансе*.
- Конечная продукция (Final goods).** Товары, предназначенные для конечного потребления. Если же такой товар используется в производстве других изделий, он попадает в категорию *промежуточной продукции*.
- Консервативные институты (Rigid institutions).** Структуры, не способные к трансформации или самотрансформации в соответствии с требованиями развития. Клановая система часто приводится в качестве примера такой консервативной структуры: ее традиционные ценности препятствуют модернизации общества.
- Конференция ООН по окружающей среде и развитию (United Nations Conference on Environment and Development — UNCED).** Состоялась в Рио-де-Жанейро в 1992 г. с целью укрепления международного сотрудничества в сохранении окружающей среды и разработки долговременной экологической политики. Известна под названием Глобальный саммит.
- Конференция ООН по торговле и развитию — ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development — UNCTAD).** Организация ООН, главной задачей которой является содействие развитию международной торговли, других форм экономических отношений. Особое внимание уделяет проблемам торговли и платежных балансов развивающихся стран. Ее первым генеральным секретарем был Рауль Пребиш.
- "Корзина" минимального уровня жизни (Sustenance).** Набор товаров и услуг (пища, одежда, кров), необходимый для поддержания минимально допустимого уровня жизни.
- Корыстные групповые интересы (Vested-interest groups).** Группы, обладающие правами и властью в какой-либо сфере национальной или международной деятельности и бо-

рющиеся за сохранение своих позиций. Представителями мощных корыстных групповых интересов являются *лендлорды*, политические элиты, крупные частные отечественные и иностранные инвесторы.

**Косвенные налоги** (Indirect taxes). Налоги на приобретаемые потребителем (или экспортируемые производителем) товары, размер которых зависит от количества купленного (или проданного) товара. Примерами косвенных налогов являются таможенные пошлины (тарифы), акцизы, налог с оборота и экспортные пошлины. Эти налоги дают основную массу налоговых сборов в развивающихся странах, так как их легче собирать и регулировать, чем *прямые налоги* (например, подоходный налог и налог на собственность).

**Косвенный эффект потребления** (Consumption economies). Преимущества (выгоды), получаемые отдельными людьми и обществом в целом в результате роста потребления другими людьми определенных видов товаров и услуг (например, образование, медицина).

**Коэффициент детской смертности** (Child death rate). Количество умерших за год детей в возрасте от одного до четырех лет в расчете на 1000 детей этой возрастной группы.

**Коэффициент Джини** (Gini coefficient). Агрегированный количественный показатель степени неравенства в доходах. Изменяется от 0 (абсолютное равенство) до 1 (абсолютное неравенство). На графике рассчитывается как отношение площади фигуры, образованной линией абсолютного равенства (прямая линия), и *кривой Лоренца* ко всей площади справа от кривой абсолютного равенства на диаграмме Лоренца. Чем больше значение коэффициента, тем сильнее неравенство в распределении доходов. Меньшее значение коэффициента свидетельствует о большей равномерности в распределении дохода. См. также *Асимметричное распределение дохода*.

**Коэффициент капиталоемкости** (Capital — output ratio). Соотношение, показывающее, сколько единиц капитала необходимо вложить в производство для выпуска единицы продукции за определенный период. См. *Модель роста Харрода—Домара*

**Коэффициент рождаемости** (Birth rate). См. *Общий коэффициент рождаемости*.

**Коэффициент смертности** (Death rate). Количество умерших за год в расчете на 1 тыс. населения. Общий коэффициент смертности в 15 человек на 1 тыс. населения составляет 1,5% от его численности. См. также *Общий коэффициент рождаемости* и *Коэффициент детской смертности*.

**Кредиты на структурную перестройку** (Structural adjustment loans). Кредиты Всемирного банка на поддержку структурной перестройки в развивающихся странах, направленной на устранение жесткого правительственного контроля за экономикой, приведение цен на товары и ресурсы в соответствие с их реальной стоимостью и поощрение рыночной конкуренции. См. *Всемирный банк* и *Международное агентство развития*.

**Крестьянское натуральное хозяйство** (Subsistence farming). Ферма, на которой полеводство, разведение скота и другие виды деятельности ориентированы главным образом на личное потребление. Для подобных хозяйств характерны низкая производительность, высокий риск и неопределенность. См. также *Потребительское (натуральное) хозяйство*.

**Кривая Кузнецца** (Kuznets curve). Характер связи между уровнем дохода на душу населения и степенью равномерности распределения доходов в данной стране. Рост душевого дохода вначале обостряет неравномерность его распределения, а затем соотношение начинает изменяться в направлении большей равномерности. Это явление получило название по имени лауреата Нобелевской премии Саймона Кузнецца, который первым описал его с помощью статистических расчетов на примере развитых стран.

**Кривая Лоренца** (Lorenz curve). График, демонстрирующий степень неравенства в распределении доходов по группам населения и величину отклонения кривой реальных доходов от кривой абсолютного равенства. См. также *Коэффициент Джини*.

**Кривая предложения** (Supply curve). Поднимающаяся вверх кривая на графике, отражающая увеличение предложения по мере роста цены.

**Кривая производственных возможностей** (Production possibility curve). Кривая на графике, показывающая альтернативные возможности производства двух товаров или товарных групп (например, продовольствия и промышленных изделий) при эффективном использовании всех имеющихся производственных факторов. Кривая устанавливает границу между достижимыми и недостижимыми объемами производства при данных ресурсах и уровне технологии. См. также *Альтернативные издержки* и *Производственная функция*.

**Кривая спроса** (Demand curve). Графическое изображение количества товара или ресурса, на который будет предъявлен платежеспособный спрос в зависимости от меняющейся цены в рассматриваемом временном отрезке при сохранении уровня всех других цен и доходов. Сложение кривых спроса всех потребителей дает кривую спроса, показывающую объемы товаров, которые могут быть реализованы на данном рынке при различных уровнях цен.

**Крошечный земельный надел** (Minifundio). Земельный надел в странах Латинской Америки, недостаточный для обеспечения работой одной семьи. Его размер настолько мал, что едва позволяет подняться над уровнем выживания. Владельцы таких крошечных наделов часто вынуждены бесплатно участвовать в сезонных работах на земле *ленд-лорда* и искать низкооплачиваемую работу на стороне для получения дополнительного заработка.

**Лаг "выпуск—занятость"** (Output—employment lag). Намного более быстрый рост производства по сравнению с используемой рабочей силой. В большинстве современных производств развивающихся стран темпы выпуска продукции в три-четыре раза превышают рост занятости.

**Латиноамериканская ассоциация свободной торговли** — ЛАСТ (Latin American Free Trade Association — LAFTA). Экономическое объединение 11 латиноамериканских стран, созданное в 1960 г. Внутри объединения торговля ведется без взимания пошлин. Однако каждый участник вправе устанавливать самостоятельно тарифы и вводить ограничения в торговле со странами за пределами объединения. Главная задача — поощрять развитие торговли в интегрируемом пространстве. Участниками Ассоциации являются Бразилия, Аргентина, Чили, Венесуэла и др.

**Латифундия** (Latifundio). Очень крупное земельное владение в Латинской Америке, в котором занято более 12 наемных работников. Значительная часть обрабатываемых земель на континенте представлена латифундиями. См. также *Крошечный земельный надел*.

**Лечебная медицина** (Curative medicine). Медицинская практика с упором на лечение выявленных болезней, а не на их профилактику. Подобный подход связан с потребностью в большом количестве больниц и амбулаторных учреждений. См. также *Профилактическая медицина*.

**Либерализация торговли** (Trade liberalization). Устранение препятствий в международной торговле, таких, как *квоты*, номинальный и эффективный уровень защиты и *валютный контроль*.

**Личная выгода от полученного образования** (Private benefits of education). Выгоды от полученного образования для самого обучающегося и/или его семьи.

**Личное потребление** (Private consumption). Рыночная стоимость всех товаров и услуг, купленных и полученных в натуре домашними хозяйствами и некоммерческими организациями, включая арендную плату за жилплощадь.

**Ложная парадигма развития** (False-paradigm model). Предположение, что страны Третьего мира потерпели неудачу в развитии из-за стратегий (обычно заимствованных ими от экономистов Запада), опирающихся на некорректную модель развития, которая, в частности, переоценивала значение накопления капитала и не уделяла должного внимания социальным и институциональным преобразованиям.

**Льготные условия** (Concessional terms). Более благоприятные для заемщика условия предоставления кредита по сравнению с существующими в данное время на финансовых рынках.

**Макроэкономика** (Macroeconomics). Раздел экономики, изучающий взаимодействие крупных экономических агрегатов — национального дохода, совокупных сбережений, инвестиций, потребительских расходов, занятости и денежной массы в обращении. Также исследует факторы, определяющие величину этих агрегатов и темпы их изменений во времени. См. также *Кейнсианская модель*.

**Макроэкономическая нестабильность** (Macroeconomic instability). Ситуация в стране, когда высокие темпы *инфляции* сопровождаются растущим бюджетным дефицитом и дефицитом торгового баланса, быстрым ростом денежной массы.

**Максимизация прибыли** (Profit maximization). Стремление фирмы или фермерского хозяйства добиться наивысшей прибыли. Исходя из положений традиционной экономической науки производители пытаются определить объем производства, обеспечивающий максимальную прибыль.

**Массовое производство** (Mass production). Крупномасштабное производство товаров и услуг, осуществляемое прежде всего посредством автоматизации, специализации и разделения труда.

**Материальные средства производства, физический капитал** (Physical capital). Инвестиционные товары, такие, как предприятия, машины и оборудование, здания. См. также *"Человеческий" капитал*.

**Межамериканский банк развития** (Inter-American Development Bank). Региональный банк развития, созданный в 1959 г. Организацией американских государств (ОАГ). Предоставляет кредиты на конкретные проекты и стимулирование экспорта.

**Международная ассоциация развития** — МАР (International Development Association — IDA). Международная организация, созданная в 1960 г. для поддержки операций *Всемирного банка* по содействию экономическому развитию стран Третьего мира, особенно наименее развитых. Предоставляет кредиты под низкие процентные ставки.

**Международная организация труда** — МОТ (International Labor Organization — ILO). Организация системы ООН со штаб-квартирой в Женеве (Швейцария). Занята проблемами предложения и использования рабочей силы, ее обучением, внутренними и межстрановыми миграционными потоками и т.п. Главная задача — содействие росту мирового производства и повышению уровня жизни за счет максимально возможного рационального использования трудовых ресурсов.

**Международная финансовая корпорация** — МФК (International Finance Corporation — IFC). Создана в 1956 г. для поддержки операций *Всемирного банка*. Предоставляет кредиты частнопредпринимательским структурам развивающихся стран, прежде всего в промышленности.

- Международная черта бедности** (International poverty line). Искусственно определенный уровень доходов, обычно в постоянных долларах на человека (например, 200 долл.). Все слои населения, доходы которых меньше данного уровня, живут в условиях борьбы за выживание.
- Международные валютные резервы** (International reserves). Золото, свободно конвертируемые валюты и специальные права заимствования, используемые страной для осуществления расчетов с другими странами и организациями.
- Международный банк реконструкции и развития — МБРР, Всемирный банк** (International Bank for Reconstruction and Development — IBRD. Also World Bank). Международный финансовый институт со штаб-квартирой в Вашингтоне, владельцами которого являются 148 стран. Одна из главных задач — кредитование проектов развития в странах Третьего мира, особенно наименее развитых. Предоставляет под определенный процент кредиты и техническую помощь. Оперирует заемными средствами.
- Международный валютный фонд — МВФ** (International Monetary Fund — IMF). Самостоятельная международная финансовая организация, решение о создании которой было принято на конференции в Бреттон-Вудсе в 1944 г. Первоначальная задача — регулирование международной системы валютных курсов, но позже МВФ модифицировал свою деятельность. Сейчас одна из главных его задач — контроль за колебаниями обменных курсов валют, с тем чтобы смягчать резкие изменения состояния платежных балансов.
- Мелкая промышленность** (Small-scale industry). Небольшие по размерам предприятия с небольшим числом занятых и ограниченным объемом выпуска. Подобные фирмы не могут использовать эффект масштаба, но обычно лучше используют свои ограниченные материальные, трудовые и финансовые ресурсы по сравнению с крупными промышленными предприятиями и фермами.
- Мелкий фермер** (Small Farmer). Семейное хозяйство на небольшом участке земли, где выращивается продовольствие для собственного потребления и, возможно, одна-две культуры на продажу. Как правило, такой фермер обходится без привлечения рабочей силы со стороны.
- Менее развитые страны — МРС** (Less developed countries — LDCs). См. *Третий мир*.
- Механизация сельского хозяйства** (Agricultural mechanization). Широкое применение машин в сельском хозяйстве с целью сокращения затрат труда на производство единицы продукции. См. также *Трудосберегающий технологический прогресс*.
- Миграционная модель Тодаро** (Todaro migration model). Теория, утверждающая, что миграционные потоки из сельской местности в города, несмотря на высокий уровень городской безработицы, являются рациональными с экономической точки зрения. Потенциальные мигранты решаются на переезд тогда, когда, по их подсчетам, вероятные доходы в городе превышают средний уровень доходов в сельской местности.
- Миграция в крупные города** (Rural—urban migration). Миграционные потоки из сельской местности и небольших населенных пунктов в большие города в поисках работы. См. *Миграционная модель Тодаро*.
- Микроэкономика** (Microeconomics). Раздел экономики, изучающий поведение фирм и домашних хозяйств, характер их взаимодействия. В ходе этих процессов происходит формирование цен на товары и факторы производства, объемов предложения и платежеспособного спроса. Центральным звеном микроэкономики является концепция рынка. См. *Система цен и Традиционная экономика*.
- Микроэкономическая теория плодовитости** (Microeconomic theory of fertility). Раздел экономической теории, трактующий поведение супругов. Теория исходит из посылки, что

- при создании семьи учитываются как связанные с этим расходы, так и выгоды. Поэтому их соотношение определяет численный состав семьи. Если затраты превосходят выгоды, то рождаемость проявляет тенденцию к сокращению, и наоборот. См. также *Альтернативные издержки труда домохозяйки*, *Специальный коэффициент рождаемости* и *Общий коэффициент рождаемости*.
- Младенческая смертность** (Infant mortality rate). Количество умерших детей в возрасте до 1 года на тысячу родившихся живыми.
- Мобильность факторов производства** (Factor mobility). Беспрепятственное перемещение факторов производства между пользователями и местностями.
- Модель** (Model). Аналитическая конструкция, используемая для демонстрации функционального взаимодействия экономических факторов.
- Модель двух ограничителей** (Two-gap model). Теоретическая модель иностранной помощи, в которой сравниваются уровень сбережений и размеры валютных резервов с тем, чтобы выявить главный ограничитель роста.
- Модель роста Харрода—Домара** (Harrod—Domar growth model). Функциональная модель взаимодействия экономических факторов, в которой темпы роста валового внутреннего продукта  $g$  прямо зависят от уровня сбережений страны  $s$  и обратно — от сложившегося соотношения “затраты — выпуск”  $k$ . Таким образом,  $g = s/k$ . Модель представляет собой синтез исследований экономического роста англичанином Роем Харродом и экономистом из США Е.В. Домаром, поэтому получила двойное название.
- Модель стадийного роста** (Stages-of-growth model of development). Разработана американским специалистом в области экономической истории У.Ростом. Согласно этой теории, любая страна должна пройти в своем развитии пять стадий: 1) традиционную застойную стадию с низким уровнем душевого дохода, 2) переходную стадию, в рамках которой формируются условия для последующего роста, 3) стартовую стадию — запуск процесса экономического роста, 4) стадию движения к зрелости и 5) стадию индустриализации, массового производства и потребления (стадию развития).
- Молодая промышленность** (Infant industry). Вновь созданная отрасль, обычно защищенная тарифными барьерами, в рамках политики замещения импорта. После “взросления” отрасли защитные тарифы должны отменяться, но на практике они часто сохраняются.
- Монополистический контроль рынка** (Monopolistic market control). Единоличный контроль производителя (продавца) или достигшей соглашения группы производителей над какой-либо отраслью.
- Монополия** (Monopoly). Ситуация на рынке, когда какой-либо продукт, трудно поддающийся замещению, производится и продается одной фирмой. См. также *Совершенная конкуренция* и *Олигополия*.
- Мотивация миграции** (Induced migration). Процесс миграции населения из сельских в городские районы в надежде на более высокие заработки. См. *Миграционная модель Тодаро*.
- Наименее развитые страны — НРС** (Least developed countries — LLDCs). Наиболее бедная группа развивающихся стран с уровнем годового дохода на душу населения в 1990 г. менее 500 долл.
- Накопление капитала** (Capital accumulation). Увеличение размеров реального капитала (чистые инвестиции в основной капитал). Для увеличения производства капитальных товаров приходится идти на сокращение выпуска потребительских товаров. Экономическое развитие во многом зависит от нормы накопления капитала.

- Налог на загрязнение** (Pollution tax). Ставка налога устанавливается в зависимости от количества выбросов вредных веществ в окружающую среду.
- Научно-исследовательские и конструкторские работы — НИОКР** (Research and Development — R&D). Научные исследования с целью улучшения качества жизни, продуктов и факторов производства, роста прибылей и овладения новыми знаниями. Различают фундаментальные исследования, не преследующие конкретных коммерческих целей, и прикладные исследования, ориентированные на достижение коммерческого эффекта.
- Национальный доход** (National income). Денежная стоимость всей конечной продукции и услуг, произведенных страной за определенный период, обычно за год. См. также *Валовой национальный продукт*.
- Невидимая рука рынка** (Invisible hand). Впервые понятие было введено Адамом Смитом в "Исследовании о природе и причинах богатства народов" (1776 г.). Согласно этой концепции, не встречающее ограничений стремление людей к получению выгоды автоматически способствует максимизации выгоды и для общества в целом. См. также *Свободная торговля, Совершенная конкуренция и Рыночный капитализм*.
- Невозобновляемые ресурсы** (Nonrenewable resources). Исчерпаемые природные ресурсы, не поддающиеся восстановлению (нефть, железная руда, уголь и др.). Ср.: *Возобновляемые ресурсы*.
- Недоедание** (Malnutrition). Ухудшение физического состояния населения из-за недостаточного и неправильного питания, хронического потребления протеина ниже средней суточной нормы.
- Нейтральность к эффекту масштаба** (Scale-neutral). Методы технологического прогресса, обеспечивающие более высокую производительность независимо от размера предприятия или фермы. В качестве примера приводят гибридные семена периода *зеленой революции*, которые теоретически могут обеспечить одинаковый прирост урожайности в хозяйствах любого размера при условии их равноценного обеспечения удобрениями, водой и пестицидами.
- Неограниченное предложение рабочей силы** (Unlimited supplies of labor). Согласно двусекторной модели Льюиса ничем не ограниченная эластичность рабочей силы при данном уровне заработной платы.
- Неоклассическая контрреволюция** (Neoclassical counterrevolution). Возрождение в 1980-е гг. неоклассических идей свободного рынка в применении к проблемам и политике развития. Реакция на революционную интервенционистскую теорию зависимого развития 1970-х гг.
- Неоклассическая модель стимулирующей цены** (Neoclassical price-incentive model). Модель утверждает, что рыночные цены воздействуют на экономическую активность рационально при условии устранения деформации цен на факторы производства из-за субсидий, налогов и т.п. Эти цены должны отражать реальные альтернативные издержки используемых ресурсов. См. также *Подходящая технология*.
- Неоколониальная модель зависимости** (Neocolonial dependence model). Согласно данной модели причиной слаборазвитости в *Третьем мире* является продолжающаяся политическая, экономическая и культурная эксплуатация развивающихся стран бывшими колониальными державами.
- Неорганизованный денежный рынок** (Unorganized money market). Неофициальная, часто ростовщическая, кредитная система, сохраняющаяся в большинстве развивающихся стран (особенно в сельской местности). Мелкие фермеры и фирмы, не имеющие достаточного залогового обеспечения, вынуждены обращаться к ростовщикам, взимающим грабительские проценты. Ср.: *Организованный денежный рынок*.



- Непогашенные долги** (Debt outstanding). Сумма государственного и гарантированного государством внешнего долга за вычетом оплаченной части основного долга и процентов.
- Неполная занятость** (Underemployment). Может проявляться в форме дневной, недельной, месячной и сезонной неполной занятости, хотя люди желают использовать рабочее время полностью. См. также *Скрытая неполная занятость*, *Видимая безработица* и *Избыточная рабочая сила*.
- Неравенство в распределении доходов** (Income inequality). Неравномерное распределение национального дохода, в результате чего более богатые слои населения получают непропорционально большую его долю по сравнению с другими группами. Подобная ситуация типична для большинства развивающихся стран. Она складывается главным образом из-за очень сильного влияния на распределение доходов величины собственности и меньшего — разницы в заработках. Неравенство в личных доходах может смягчаться путем применения прогрессивного подоходного налога и налога на имущество. См. также *Коэффициент Джини* и *Кривая Лоренца*.
- Нерегулярная занятость** (Casual employment). Занятость от случая к случаю, без фиксации продолжительности рабочего дня и без соглашения об уровне оплаты труда. Типична для *неформального сектора экономики*.
- Несовершенная конкуренция** (Imperfect competition). Рынок, на котором производители могут осуществлять определенный контроль за ценами своей продукции. Примеры несовершенной конкуренции — *монополия* и *олигополия*. См. также *Совершенная конкуренция*.
- Несовершенный рынок** (Imperfect market). Рынок, на котором по сравнению с теоретически предполагаемой совершенной конкуренцией возникают искажения, например из-за наличия небольшого количества продавцов и покупателей, препятствий в доступе на него, неоднородности товаров и недостаточной информации. Экономическая теория различает три вида несовершенных рынков: *монополия*, *олигополия* и *монополистическая конкуренция*.
- Нетарифные торговые барьеры** (Nontariff trade barrier). Ограничения свободы торговли иными, не тарифными, методами, например, посредством введения *квот*, санитарных стандартов на импортные мясо-молочные продукты.
- Неформальное образование** (Nonformal education). Любая внешкольная программа обучения и производственной подготовки населения: образовательные программы для взрослых, обучение специальности на рабочем месте, услуги фермерам по совершенствованию методов хозяйствования и т.п. Ср.: *Официальная система образования*.
- Неформальное финансирование** (Informal finance). Ссуды, предоставляемые вне официальной банковской системы, например, родственниками.
- Неформальный сектор экономики** (Informal sector). Сектор городской экономики развивающихся стран. Представлен небольшими частными и/или семейными производственными предприятиями, фирмами в розничной торговле и обслуживании. Функционирует без государственного вмешательства, чутко реагирует на сигналы рынка и на уровень цен на нем. Часто является главным средством создания новых рабочих мест и поддержания деловой активности.
- Неэкономические переменные** (Noneconomic variables). Факторы, учитываемые в экономическом анализе, но не поддающиеся измерению в денежной форме или в количественных показателях. Примерами таких факторов являются убеждения, ценностные установки, поведение, структуры власти. Роль этих факторов в развитии иногда может быть даже более весомой, чем экономических переменных.
- Низкокачественный товар** (Inferior good). Товар, спрос на который снижается по мере роста доходов населения. Таким образом, эластичность спроса на него по доходу — отрицательная величина.

- Нищета (Poverty).** См. *Абсолютное обнищание*.
- Новая теория роста (New growth theory).** Известна также как теория эндогенного роста. Является развитием и модификацией традиционной теории роста, объясняющей возможность долговременного сбалансированного роста, хотя и различного у разных стран, а также причины перелива капиталов из бедных в богатые страны, несмотря на низкое соотношение "капитал — труд" в первой группе стран. См. *Традиционная (старая) неоклассическая теория роста и Эндогенный рост*.
- Новые индустриальные страны — НИС (Newly Industrializing countries — NICs).** Небольшая группа стран со сравнительно высоким уровнем экономического развития, динамичной промышленностью и тесной вовлеченностью в мировые торговую, финансовую и инвестиционную системы. К ним относят Аргентину, Бразилию, Грецию, Гонконг, Мексику, Португалию, Сингапур, Южную Корею, Испанию и Тайвань.
- Номинальный уровень защиты (Nominal rate of protection).** Импортный тариф, взимаемый в процентном отношении к стоимости товара. См. *Эффективный уровень защиты*.
- Норма накопления (Savings ratio).** Отношение сбережений к располагаемым доходам в рамках рассматриваемого периода. Показывает сбереженную часть *национального дохода*. Иногда используется как синоним средней склонности к сбережениям. См. также *Модель роста Харрода—Домара*.
- Нормативная экономика (Normative economics).** Концепция, согласно которой экономика должна иметь дело с "чистыми" процессами. Ее сторонники утверждают, что экономика и экономический анализ всегда связаны с ценностными установками исследователей в скрытой или в открытой форме.
- Обеспеченность ресурсами (Resource endowment).** Наличие факторов производства в стране. Большинство ресурсов предоставляет природа (полезные ископаемые, сырье растительного происхождения, леса, рабочая сила и т.п.). См. также *Теория мировой торговли, основанной на обеспеченности страны факторами производства*.
- Обмен валюты (Foreign exchange).** Финансовые требования одной страны к другой, возникающие из-за обладания ее валютой. Система *валютных курсов* позволяет обменивать (конвертировать) валюты различных стран, стимулируя тем самым развитие мировой торговли. См. также *Обменный курс и Валютные резервы*.
- Обмен внешнего долга на природоохранные операции (Debt-for-nature swap).** Обмен какой-либо организацией причитающейся ей внешней задолженности на более крупный внутренний долг, с тем чтобы использовать его в стране-должнике на сохранение природных ресурсов и окружающей среды.
- Обменный курс (Exchange rate).** Соотношение между валютами двух стран при их обмене центральными банками (официальный курс). См. также *Завышенный обменный курс, Девальвация и Официальный обменный курс*.
- Обрабатывающая промышленность, или вторичный сектор (Secondary industrial sector).** Часть перерабатывающей промышленности, использующей сырье и промежуточную продукцию для изготовления готовых товаров или другой промежуточной продукции. К этому сектору относят сборочные линии по производству двигателей, ткани, строительство, конструкторско-монтажные работы.
- Обслуживание долга (Debt service).** Сумма процентов и основной части государственного и гарантированного государством внешнего долга, подлежащих оплате за определенный период.
- Общественная учетная ставка (Social rate of discount).** Ставка дисконтирования будущих выгод к затратам сегодняшнего дня на их создание. Величина дисконтирования

обычно определяется альтернативными издержками задействованных обществом в данный момент фондов, что дает основание для выбора варианта.

**Общественная система** (Social system). Организационная и институциональная структура общества, включающая ценностные установки, отношение людей к существующим институтам, структуры власти и традиции. Наиболее важные общественные системы — политическая организация общества, религия и кланы.

**Общественное благо** (Public good). Действия и структуры по оказанию услуг всем членам общества, причем потребление одних групп населения не может осуществляться за счет ущемления интересов других слоев. Сравни с действиями и структурами, наносящими вред обществу (См. *Общественное зло*).

**Общественное зло** (Public bad). Действия и структуры, наносящие ущерб другим людям. Ср.: *Общественное благо*.

**Общественные науки** (Social science). Исследуют процессы в обществе, такие, как его развитие, поведение и деятельность людей (социология, история, философия, политические и экономические науки).

**Общие ресурсы человечества** (Global commons). Ресурсы в общем владении землян, такие, как океаны и атмосфера.

**Общий внешний тариф** (Common external tariff). Тариф, устанавливаемый членами *таможенного союза, общего рынка* или экономического объединения на импорт из других стран.

**Общий коэффициент производительности** (Total factor productivity). Денежная стоимость всего выпуска, разделенная на стоимость каждого и всех примененных факторов производства. Является измерителем средней производительности всех примененных факторов производства.

**Общий коэффициент рождаемости** (Crude birthrate). Количество детей, родившихся живыми, в расчете на 1 тыс. населения за год (общий коэффициент рождаемости 20 человек на 1 тыс. населения означает годовой темп прироста в 2%). См. также *Коэффициент рождаемости* и *Коэффициент смертности*.

**Общий рынок** (Common market). Форма экономической интеграции. В рамках общего рынка ведется свободная торговля, действует единый тариф, осуществляются беспрепятственные передвижения рабочей силы и капиталов. Пример подобной интеграции — *Европейский Союз (ЕС)*. См. также *Таможенный союз* и *Зона свободной торговли*.

**Объединенные нации** (United Nations — U.N.). Учрежденная в конце Второй мировой войны всемирная организация с главной задачей развития международного сотрудничества. Стремится разрешать противоречия и конфликты между двумя или несколькими странами мирными средствами. В настоящее время ее участниками являются более 170 государств.

**Огосударствление** (Statism). Ситуация, когда государству принадлежит решающая роль в экономике; оно воздействует на экономическую жизнь непосредственно через управление принадлежащими ему предприятиями и косвенно — путем регулирования национальной экономики.

**Ожидаемая продолжительность жизни при рождении** (Life expectancy at birth). Ожидаемый возраст, до которого может дожить новорожденный ребенок при сложившемся уровне смертности в обществе в момент его рождения. См. также *Общий коэффициент рождаемости*.

**Ожидаемый доход** (Expected income). В *миграционной модели Тодаро* — производная величина взаимодействия двух факторов — уровня заработной платы в городе и вероятности получить здесь работу.

- Олигополистический контроль рынка** (Oligopolistic market control). Ситуация, когда несколько действующих на рынке соперничающих, но не обязательно конкурирующих фирм захватывают доминирующие позиции в какой-либо отрасли. Между фирмами существует понимание, что они взаимосвязаны и могут добиться максимальных прибылей путем заключения открытого (картельного) соглашения или осуществления скрытого сговора.
- Олигополия** (Oligopoly). Ситуация, когда на рынке функционируют несколько продавцов и множество покупателей однотипной, хотя и отличающейся по некоторым параметрам, продукции. Ярким примером международной олигополии служит ОПЕК. См. также *Несовершенная конкуренция*.
- Операции (свопы) по обмену внешнего долга на ценные бумаги** (Debt-for-equity swap). Механизм, используемый задолжавшими развивающимися странами для уменьшения суммы долга. Внешний долг частным кредиторам обменивается со значительной скидкой на акции местных компаний или государственные облигации с фиксированной процентной ставкой. Размеры скидки могут быть весьма значительны, например, порядка 50%.
- Опустынивание** (Desertification). Превращение поверхности в сухую бесплодную полупустыню, где невозможна жизнь без искусственных источников воды. Следствием опустынивания часто бывает выветривание поверхностного слоя почвы, что делает ее в дальнейшем непригодной для культивации.
- Организация ООН по образованию, науке и культуре — ЮНЕСКО** (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization — UNESCO). Содействует развитию международного взаимопонимания путем распространения образования и знаний, идей расового сосуществования на основе примирения культурных ценностей различных обществ. Поощряет развитие контактов в области образования, культуры и науки, разрабатывает программы обменов учителями, художниками, писателями и учеными с целью обогащения знаниями и идеями.
- Организация стран—экспортеров нефти — ОПЕК** (Organization of Petroleum Exporting Countries — OPEC). Объединяет 13 крупнейших стран—экспортеров нефти *Третьего мира*, которые образовали картель или *олигополию* для защиты своих национальных интересов. Членами ОПЕК являются Саудовская Аравия, Нигерия, Алжир, Венесуэла, Ливия, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Иран, Ирак, Эквадор, Катар, Габон и Индонезия.
- Организация экономического сотрудничества и развития — ОЭСР** (Organization of Economic Cooperation and Development — OECD). Организация стран Западного мира. Ее членами являются страны Западной Европы, Северной Америки и некоторые другие. Главные цели — содействие экономическому росту участников путем развития сотрудничества и исследований тенденций развития отдельных стран и мировой экономики.
- Организованный денежный рынок** (Organized money market). Официальная банковская система, в которой ссудо-заемные операции осуществляются имеющими лицензии финансовыми посредниками. См. также *Неорганизованный денежный рынок*.
- Органическое топливо** (Biomass Fuels). Любой органический горючий материал, который может быть использован как топливо (дрова, навоз, отходы сельскохозяйственного производства).
- Ориентированная "вовне" политика развития** (Outward-looking development policies). Политика поощрения свободы торговли, движения капиталов и рабочей силы, беспрепятственного перемещения людей и производств, привлечения транснациональных

- корпораций развития коммуникаций с внешним миром. См. также *Открытая экономика*.
- Ориентированная "вовнутрь" политика развития** (Inward-looking development policies). Политика самообеспечения развивающихся стран. Базируется на развитии подходящих технологий, введении высоких защитных тарифов и нетарифных торговых барьеров для стимулирования импортзамещающих производств, а также на противодействии частным иностранным инвестициям. См. также *Автаркия* и *Ориентированная "вовне" политика развития*.
- Основная продовольственная культура** (Staple food). Ведущая или главная продовольственная культура, потребляемая основной массой населения страны (кукурузная мука в Кении, Замбии и Танзании; рис — в Юго-Восточной Азии, батат — в Западной Африке, маниок — в Бразилии).
- Основной капитал** (Capital stock). Общий объем основных средств производства в натуральной форме, используемый в данный момент для производства других товаров и услуг.
- Основные нужды** (Basic needs). Термин, введенный в оборот *Международной организацией труда* для описания набора основных товаров и услуг (продовольствие, жилище, одежда, санитарные услуги, образование и т.п.), наличие которых обязательно для поддержания минимально допустимого уровня жизни.
- "Остаток" Солоу** (Solow residual). Часть долговременного экономического роста, не вызванная увеличением примененного капитала и труда.
- Отказ от выплаты внешнего долга** (Debt repudiation). Распространявшиеся в 1980-х гг. опасения среди развитых стран, что развивающиеся страны примут решение отказаться от выплаты внешнего долга.
- Открытая экономика** (Open economy). Экономика с ориентацией на внешнюю торговлю и развитие финансовых и технических контактов с зарубежными странами, а также связей в области образования и культуры. См. также *Закрытая экономика* и *Ориентированная "вовне" политика развития*.
- Отраслевой план** (Partial plan). План развития какого-либо сектора национальной экономики, например сельского хозяйства, промышленности, туризма.
- Отсев учащихся** (Dropout rate). Процент детей школьного возраста, прервавших обучение на одной из ступеней школьного образования.
- Отсутствие экономических стимулов к сокращению рождаемости** (Economic disincentives for fertility reduction). Экономический ущерб из-за малочисленности крестьянской семьи и связанные с этим риски (нехватка рабочих рук для обработки земли и опасения родителей остаться без должного ухода в немногочисленной семье) снижают эффективность мер по ограничению рождаемости.
- Отчаявшиеся рабочие** (Discouraged workers). Люди, желающие работать, но отказавшиеся от поисков работы, так как потеряли надежду на трудоустройство.
- Официальная система образования** (Formal educational system). Признанная система организованного школьного образования с имеющими лицензии преподавателями, стандартными учебными программами и периодами обучения, после завершения которых учащиеся получают дипломы установленного образца. Делится на три ступени: начальное, среднее и законченное школьное образование. См. также *Неформальное образование*.
- Официальный обменный курс** (Official exchange rate). Курс продажи и покупки местной валюты центральным банком.
- Охват школьным образованием** (Enrollment ratios). Процент детей школьного возраста, посещающих школу.

- Оценка проекта** (Project appraisal). Количественное обоснование целесообразности осуществления проекта и его прибыльности путем сравнения с альтернативными проектами (например, строительство металлургического предприятия или текстильной фабрики). Главный инструмент оценки — анализ "затраты — выгоды".
- Очистные технологии** (Abatement technologies). Технологии по уменьшению промышленных и других выбросов в окружающую среду (например, газоочистные установки и каталитические конвертеры).
- Парадигма** (Paradigm). Четко сформулированные посылки, на основе которых развивается теория; модель или рамки для аналитического исследования.
- Парижский клуб** (Paris Club). Группа индустриальных стран-кредиторов развивающихся государств. Задача Клуба — реструктуризация двусторонней государственной задолженности стран Третьего мира, обремененных тяжелыми долгами.
- Паритет покупательной способности** — ППС (Purchasing power parity — PPP). Соотношение количества товаров и услуг, которые могут быть приобретены в сравниваемых странах при зафиксированных в них уровнях душевого дохода, в зависимости от различных цен на однотипные товары и услуги.
- Первичные (топливо, сырье и продовольствие) продукты** (Primary products). Продукция сельского хозяйства, лесоводства, рыбных промыслов, горнодобывающей промышленности, карьеров, пищевой промышленности, а также другие сырьевые материалы.
- Первичный промышленный сектор** (Primary industrial sector). Часть экономики страны, занятая производством сельскохозяйственной продукции и добычей полезных ископаемых. Ведущие отрасли первичного сектора — горнодобывающая промышленность, сельское и лесное хозяйство, рыбный промысел.
- Первый мир** (First World). Развитые капиталистические страны Западной Европы и Северной Америки, а также Австралия, Новая Зеландия и Япония. Они первыми вступили в стадию устойчивого долговременного экономического роста.
- Переговоры о пересмотре условий внешней задолженности** (Debt renegotiation). Их цель — пересмотр первоначальных условий по кредитам, обычно — продление сроков выплаты без увеличения номинальных процентных ставок.
- Переменные затраты** (Variable inputs). Затраты на ресурсы, количество которых изменяется одновременно с изменениями объемов производства. Например, в производстве обуви затраты рабочей силы являются переменной величиной, так как рост объема выпуска требует привлечения дополнительного количества работников.
- Период удвоения численности населения** (Doubling time). Приблизительно рассчитывается делением цифры 70 на средний темп прироста населения. Так, при годовом росте в 2% период удвоения численности населения составит 35 лет.
- Периферия** (Periphery). В теории зависимости — *Третий мир*. Ср.: *Центр*.
- Плавающий валютный курс** (Flexible exchange rate). Курс национальной валюты неограниченно повышается или понижается в зависимости от соотношения спроса и предложения.
- План Брейди** (Brady Plan). Принятая в марте 1989 г. программа сокращения внешнего долга развивающихся стран коммерческим банкам. В обмен на списание части долга МВФ и Всемирный банк предоставили гарантии кредиторам, а развивающиеся страны приняли на себя обязательства строже придерживаться требований (условий) МВФ. План назван по имени его инициатора — министра финансов США Николаса Брейди.

- План развития** (Development plan). Правительственный документ, разработанный плановым учреждением. Включает оценку текущего экономического положения страны, предложения о государственных расходах и возможных путях развития частнопредпринимательского сектора, прогноз макроэкономических показателей, а также содержание экономической политики правительства. Многие развивающиеся страны разрабатывают пятилетние планы экономического развития и делают их достоянием общественности и деловых кругов.
- Планирование рабочей силы** (Manpower planning). Планирование потребностей в квалифицированной и полуквалифицированной рабочей силе, а также ориентация системы образования и инвестиций на решение задачи подготовки необходимых трудовых ресурсов в долговременной перспективе.
- Плановая модель** (Planning model). Математическая модель, призванная обеспечить количественный рост основных показателей национальной экономики (например, модели "затраты — выпуск" и макроэкономические). Служат основой для анализа и расчетов количественных показателей страновых и региональных планов развития. См. также *Экономический план* и *Реализация плана*.
- Платежный баланс** (Balance of payments). Отчет о результатах финансовых сделок страны с внешним миром. См. также *Счет текущих операций*, *Счет операций с капиталами*, *Баланс наличных платежей*.
- Плотность населения** (Population density). Количество населения в расчете на единицу площади (квадратную милю, квадратный километр).
- "Повестка дня 21"** (Agenda 21). Основной документ, представленный на обсуждение Конференции ООН по сохранению окружающей среды и развитию (в июне 1992 г.). В нем рассматриваются возможные сферы международного сотрудничества с целью содействия экологически безопасному устойчивому росту и развитию.
- Подсечно-огневое земледелие** (Shifting cultivation). Распространенная в Африке практика, когда крестьянская семья или община обрабатывает землю до ее истощения, после чего переходит на новые участки, оставляя старые до естественного восстановления.
- Подходящая технология** (Appropriate Technology). Наиболее эффективная технология для сложившегося набора факторов производства. Например, в стране с избыточной рабочей силой подходящими будут технологии, использующие в общем объеме затрат больше живого труда по сравнению с другими технологиями. См. также *Деформация цен на факторы производства*, *Принцип экономии* и *Неоклассическая модель стимулирующей цены*.
- Позитивная экономика** (Positive economics). Концепция, согласно которой экономическая наука должна исследовать реальные процессы и делать выводы на основе фактов и практического опыта. См. *Нормативная экономика*.
- Позитивные ограничители, препятствия** (Positive checks). В теории Мальтуса — воздействие войны, болезней и голода на сокращение избыточного населения.
- Поиски ренты (привилегий)** (Rent-seeking). Затраченное физическими лицами и бизнесом в развивающихся странах время на получение экономических выгод в условиях искаженного ценообразования и контроля, вызванных чрезмерным вмешательством правительства в хозяйственную деятельность (лицензирование, квоты, фиксация процентных ставок и валютный контроль).
- Покупательная способность** (Purchasing power equivalent). Реальная покупательная способность данного уровня денежных доходов (товарная корзина).
- Политика перераспределения доходов** (Redistribution policies). Политика сокращения неравенства в доходах и поощрения экономической активности в интересах развития.

Примеры такой политики — прогрессивный подоходный налог и его использование на улучшение положения низкооплачиваемых слоев населения, комплексное развитие деревни с упором на повышение уровня жизни сельской бедноты в ходе земельной реформы, другие формы перераспределения богатства и доходов.

**Политика стабилизации** (Stabilization policies). Комплекс преимущественно ограничительных налоговых и финансовых мер, направленных на снижение темпов инфляции, сокращение бюджетного дефицита и улучшение платежного баланса. См. *Кондишнэлиты* и *Международный валютный фонд (МВФ)*.

**Политическая воля** (Political will). Твердая решимость политического руководства проводить целенаправленный независимый курс на ликвидацию неравенства, нищеты и безработицы путем реформирования социальных, экономических и институциональных структур. Часто утверждается, что отсутствие политической воли является одним из главных препятствий на пути развития и главной причиной провала многих планов развития. См. *Реализация плана*.

**Политическая экономия** (Political economy). Попытка синтеза экономического анализа и экономической политики с целью рассматривать экономическую деятельность в политическом контексте. Большая часть классической экономической науки представлена политической экономией. В настоящее время политэкономический подход получает все большее применение для реалистической оценки проблем развития.

**Политический пакет** (Package of policies). Комплекс взаимосвязанных экономических и социальных мер, направленных на решение таких задач, как устранение неравенства, повышение жизненного уровня населения и т.п. Иначе говоря, набор различных, но взаимосвязанных мер, направленных на достижение какой-либо единичной или нескольких целей.

**Полная занятость** (Full employment). Каждый человек работоспособного возраста, желающий найти место при данном уровне оплаты труда, получает работу. Или ситуация, когда не каждый может трудоустроиться на таких условиях, но уровень видимой безработицы сведен до желаемого низкого уровня (порядка 2%).

**Полюса роста** (Growth poles). Более экономически и социально развитые районы по сравнению с окружающими территориями (например, городские поселения по сравнению с сельскохозяйственными районами в развивающихся странах). Проявляется тенденция к концентрации крупномасштабной деловой активности вокруг таких центров из-за агломерационного эффекта и меньших затрат на организацию производства в районах с развитой экономической инфраструктурой.

**Поощрение экспорта** (Export promotion). Усилия государства по увеличению экспорта посредством применения различных стимулов и других мер для обеспечения большего притока иностранной валюты и улучшения счета текущих операций платежного баланса.

**Порочный круг** (Vicious cycle). Ситуация самовоспроизведения нежелательных явлений. Так, низкие доходы в бедных странах определяют низкий уровень потребления, что имеет своим следствием неудовлетворительное здоровье, низкую производительность труда и, в конечном счете, сохранение нищеты.

**Постулат Пребиша—Зингера** (Prebisch—Singer thesis). Положение, согласно которому ориентация развивающихся стран на экспорт топливно-сырьевых и продовольственных товаров ведет к ухудшению их условий торговли.

**Потребительское (натуральное) хозяйство** (Subsistence economy). Экономическая система, при которой производство ориентировано главным образом на личное потребление и жизненный уровень настолько низок, что обеспечивает лишь самые насущные по-



- требности в продовольствии, крове и одежде. См. также *Крестьянское натуральное хозяйство*.
- Право собственности** (Property rights). Юридический титул, дающий право на владение землей. Обладая таким титулом, владелец может по своему усмотрению продавать и покупать земельные участки.
- Превентивные ограничители** (Preventive checks). В теории Мальтуса — влияние поздних браков, полового воздержания и контроля за рождаемостью на сокращение численности избыточного населения.
- Предельная полезность** (Marginal utility). Полезность, получаемая покупателем от потребления дополнительной единицы блага. В неоклассической теории максимизация предельной полезности потребителем достигается при условии, когда ее величина при последнем приобретении равна предельной полезности всех потребленных благ, поделенных на цены их приобретения.
- Предельная чистая прибыль** (Marginal net benefit). Прибыль, полученная при реализации последней единицы выпуска. Равна цене минус издержки.
- Предельные (приростные) издержки** (Marginal cost). Увеличение полных издержек при увеличении производства на одну единицу.
- Предельный продукт** (Marginal product). Прирост выпуска продукции в результате применения дополнительной единицы переменного производственного фактора. В двухсекторной модели Льюиса у избыточной рабочей силы предельный продукт равен нулю. См. также *Средний продукт*.
- Предметы первой необходимости** (Necessity goods). Предметы и услуги, необходимые для поддержания жизни (продовольствие, жилище, медицинское обслуживание и т.п.). Ср.: *Предметы роскоши*.
- Предметы роскоши** (Luxury goods). Спрос на эти товары формируют главным образом группы населения с высокими доходами. Поскольку эти товары не являются предметами первой необходимости, их облагают налогами в целях социальной справедливости (более равномерного распределения доходов). В развивающихся странах к предметам роскоши относят автомобили, дорогую импортную одежду, косметику, ювелирные изделия и телевизоры.
- Прибыль** (Profit). Разница между рыночной стоимостью продукта и рыночной стоимостью затрат на его производство и разница между всеми доходами и всеми издержками.
- Прибыль "излишек" потребителя** (Consumer surplus). Дополнительная полезность изделия, получаемая потребителем за счет разницы в цене, которую он был готов уплатить и уплатил в действительности (на графике представлена наклоном кривой спроса).
- Приватизация** (Privatization). Доминирование в экономике частной собственности на средства производства. Продажа общественной (корпоративной) собственности частному бизнесу. См. *Государственные предприятия*.
- Принцип "Laissez-faire"** (Laissez-faire). Свободное частное предпринимательство, капитализм. См. *Совершенная конкуренция* и *Рыночный капитализм*.
- Принцип оптимизации** (Optimization principle). Согласно этому принципу для минимизации издержек производства и максимизации потребления дефицитные ресурсы должны быть использованы наиболее эффективно, а товары и услуги потреблены таким образом, чтобы предельная полезность изделий, приобретенных на последнюю единицу расходов, была одинаковой для всех потребителей. См. также *Принцип экономии*, *Подходящая технология* и *Экономическая эффективность*.
- Принцип экономии** (Principle of economy). Положение, согласно которому при совершенной конкуренции производители, располагая данным объемом ресурсов, будут стремиться к

минимуму затрат на данный объем выпуска или к его максимизации при данном уровне затрат. Необходимость соблюдать принцип экономии вызвана ограниченностью доступа к ресурсам из-за их дефицитности.

**Принципы модернизации** (Modernization ideals). Модернизация рассматривается как необходимое условие для поддержания устойчивого экономического роста. К ее элементам относятся рационализм, экономическое планирование, социальное и экономическое равенство, совершенствование общественных институтов и отношение к труду.

**Прирост населения** (Population increase). Увеличение численности населения за определенный период, например, за год. Превышение численности родившихся над умершими составляет естественный прирост в отличие от общего прироста, учитывающего миграционные потоки.

**Приростная капиталоемкость** (Incremental capital-output ratio — ICOR). Величина капитала, необходимая для увеличения выпуска единицы продукции.

**Провалы правительства** (Government failure). Ситуация, когда вмешательство правительства в экономику ведет к отрицательному результату.

**Провалы рынка** (Market failure). Возникают в результате несовершенства рыночных механизмов (например, монопольное положение, недостаточная мобильность факторов производства, внешние воздействия, слабая информированность), что не позволяет использовать преимущества свободной рыночной экономики. Деформация рынка часто используется как предлог для оправдания вмешательства государства в функционирование свободного рынка.

**Программа развития ООН — ПРООН** (United Nations Development Program — UNDP). Организация ООН, главной задачей которой является содействие развитию стран Третьего мира. Финансируемые и выполняемые ПРООН программы направлены на улучшение питания, здоровья и образования населения, формирование аграрной, промышленной и транспортной инфраструктуры.

**Программы планирования семьи** (Family-planning programs). Государственные программы помощи родителям в планировании численности семьи в зависимости от их материальных возможностей. Элементы таких программ: снабжение взрослых членов семьи противозачаточными средствами, обучение пользованию ими, пропаганда в средствах массовой информации преимуществ малочисленной семьи, медицинское обслуживание матери до и после рождения ребенка.

**Прогрессивный подоходный налог** (Progressive income tax). Налог, ставка которого увеличивается по мере роста дохода. Богатые слои населения платят большую часть своих доходов по сравнению с людьми, имеющими низкие доходы. Прогрессивный подоходный налог способствует более справедливому распределению доходов. Ср.: *Регрессивный налог*.

**Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН** (Food and Agricultural Organization — FAO). Штаб-квартира находится в Риме (Италия). Главная задача — содействие росту производства продовольствия с тем, чтобы обеспечить потребности в нем увеличивающегося населения планеты. Разрабатывает современные методы повышения урожайности и обучает фермеров их применению. Сотрудничает с Всемирным продовольственным советом и Продовольственной организацией зарубежных стран.

**Производительность сельскохозяйственного труда** (Agricultural labor productivity). Объем продукции на единицу вложенного труда. Измеряется обычно в расчете на один рабочий час или один рабочий год. В развивающихся странах намного ниже, чем в развитых государствах. См. также *Производительность труда*.

- Производительность труда** (Labor productivity). Количество продукции в расчете на единицу задействованного труда. Измеряется обычно объемом произведенной за один рабочий час или год продукции.
- Производный спрос** (Derived demand). Вызван общим ростом спроса на рабочую силу в современном секторе экономики, имеющую школьное образование.
- Производственная технология** (Production technique). Метод соединения затрат в производственном процессе. Технология считается подходящей ("лучшей"), если заданный объем выпуска достигнут с минимальными издержками (экономическая эффективность) или с возможно меньшим объемом реальных ресурсов (эффективность техники). Технологии и используемая техника могут быть трудоемкими или капиталоемкими.
- Производственная функция** (Production function). Технологическая или техническая взаимосвязь между объемом выпуска и задействованными в процессе производства ресурсами.
- Производственный потенциал** (Potential output). Суммарные производственные мощности страны. Максимальный объем производства товаров и услуг, который может быть достигнут на имеющихся мощностях при данном уровне технологий.
- Промежуточная продукция** (Intermediate producer goods). Товары, используемые в процессе дальнейшей переработки. Например, кожа — в производстве обуви, железная руда — в выплавке стали. См. также *Конечная продукция*.
- Промежуточная технология** (Intermediate technology). Уровень технологии между капиталоемкой технологией развитых стран и примитивной местной технологией развивающихся стран. Опирается в основном на местные ресурсы и местную рабочую силу. См. *Подходящая технология*.
- Профилактическая медицина** (Preventive medicine). Направление в медицине, концентрирующее усилия на профилактике заболеваний посредством укрепления иммунной системы человека и развития медицинского образования населения. См. *Лечебная медицина*.
- Процент** (Interest). Цена, уплачиваемая за пользование заемными средствами. См. также *Процентная ставка*.
- Процентная ставка** (Interest rate). Плата заемщика кредитору сверх номинала полученного кредита в процентном выражении к его сумме. Если, например, заемщик одолжил 100 рублей на один год и по истечении срока заплатил кредитору 110 рублей, то процентная ставка равна 10% годовых.
- Прямые налоги** (Direct taxes). Налоги на физических лиц и предприятия. К ним, например, относится подоходный налог. См. также *Косвенные налоги*.
- Рабочая сила** (Labor force). Все участвующее в экономической жизни страны население, включая служащих в вооруженных силах и безработных и исключая домашних хозяек, студентов и лиц нетрудоспособного возраста.
- Равновесная цена** (Equilibrium price). Цена, при которой количество предлагаемых товаров совпадает со спросом на них. Ее часто называют ценой, которая обеспечивает бесперебойное функционирование рынка. См. также *Система цен*.
- Равновесный уровень заработной платы** (Equilibrium wage rate). Уровень заработной платы, при котором спрос равен предложению: все желающие работать могут найти свободные рабочие места, а предприниматели — нанять необходимую им рабочую силу. При таком уровне заработной платы рынок труда функционирует бесперебойно.

- Развитие (Development).** Процесс улучшения качества жизни всего населения. Включает три важнейшие составляющие: 1) повышение в ходе взаимосвязанных процессов *экономического роста* качества жизни людей — доходов, потребления продовольствия, уровней образования и медицинского обслуживания и т.п.; 2) создание условий, способствующих росту *самоуважения* людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем, ориентированных на уважение человеческого достоинства; 3) укрепление свободы путем расширения для людей возможностей улучшения их снабжения потребительскими товарами и услугами.
- Развитие капиталосберегающих технологий (Capital-saving technological progress).** Технологические нововведения и изобретения, направленные на увеличение выпуска продукции без роста капитальных затрат.
- Развитый капитализм (Advanced capitalism).** *Экономическая система*, в которой преобладает частная собственность, но *государственный сектор* в экономике играет важную роль. Большинство развитых стран с рыночной экономикой в Северной Америке и Западной Европе, а также Япония и Австралия являются представителями этой экономической системы.
- Разделение труда (Division of labor).** Распределение заданий между работающими таким образом, что каждый выполняет свою часть наиболее эффективно. Разделение труда способствует углублению специализации и соответственно повышению *производительности труда*. Термин восходит к работе Адама Смита "Исследование о природе и причинах богатства народов".
- Разрыв в производительности труда (Productivity gap).** Разница в объеме произведенного продукта на одного человека в развитых и развивающихся странах, например, в аграрном секторе (производительность сельскохозяйственного труда). Этот разрыв огромен из-за разной интенсивности применения эффективных технологий и биологических методов в рассматриваемых группах стран.
- Разрыв в уровне доходов (Income gap).** Резкое различие в уровне доходов между наиболее бедными и наиболее преуспевающими слоями населения. Чем больше этот разрыв, тем сильнее неравенство в распределении доходов. Также разрыв в уровне дохода на душу населения в бедных и богатых странах.
- Распределение доходов (Income distribution).** См. *Функциональное распределение доходов и Распределение доходов по группам населения*.
- Распределение доходов по группам населения (Size distribution of income).** Группы могут быть различными по численности (например, доля доходов 40% наименее обеспеченного населения или доля доходов 10% населения с самыми высокими доходами). Расчет производится без учета источников дохода. См. также *Функциональное распределение доходов, Кривая Лоренца и Коэффициент Джини*.
- Расчетная цена (Accounting price).** См. *Теневая цена*.
- Рационализм (Rationality).** Одно из основополагающих положений, характеризующих поведение людей и составляющих фундамент традиционной экономики. С экономической точки зрения рационалистом считается человек, всегда стремящийся к максимизации дохода и удовлетворению своих потребностей или же к минимизации издержек. Суть рационализма как одного из принципов модернизации состоит в замене устаревших моделей производства, распределения и потребления современными, основанными на научном подходе методами. См. также *Принцип экономии, Принцип оптимизации и Максимизация прибыли*.
- Рационализация (Rationality).** Система распределения, позволяющая ограничить бесконтрольное распределение товаров и услуг. Вводится в условиях превышения спроса и

- негибких цен. Осуществляется посредством введения купонов, талонов и административных мер при распределении товаров, требования сертификатов об образовании (при найме на работу), лицензий на импорт инвестиционных товаров и т.п. См. также *Черный рынок*.
- Реализация плана** (Plan implementation). Практические действия по выполнению задач плана развития. Среди трудностей реализации плана прежде всего следует отметить дефицит экономических ресурсов (материальных и финансовых, квалифицированных кадров и т.п.), недостаточную иностранную помощь, воздействие инфляции и, самое главное, отсутствие политической воли.
- Реальный доход** (Real income). Количество товаров и услуг, которое семья или фирма может реально приобрести. Или же денежный доход, скорректированный на индекс цен.
- Региональный торговый блок** (Regional trade bloc). Экономическое объединение нескольких стран географического региона. Обычно внутри объединения торговля либерализована, а по отношению к внешнему миру принимаются унифицированные ограничения с целью поощрения региональной интеграции и *экономического роста*.
- Регрессивный налог** (Regressive tax). Система налогообложения, при которой доля налога по отношению к доходу сокращается по мере его роста. Бедные слои населения по сравнению с обеспеченными слоями платят большую часть своих доходов в виде налогов. Регрессивное налогообложение усугубляет неравенство в распределении доходов. См. также *Прогрессивный подоходный налог*.
- Резервы** (Reserves). Золотой запас страны, *специальные права заимствования*, резервные позиции в *Международном валютном фонде*, *валютные резервы*, управляемые финансовыми властями. Иногда их называют валовыми международными резервами.
- Рента** (Rent). В макроэкономике — доля *национального дохода*, получаемая владельцами производственного ресурса — земли (т. е. землевладельцами). В повседневной жизни — плата за арендуемую собственность (здание, квартира и т.п.). В микроэкономике экономическая рента — плата за производственный фактор сверх максимальной величины альтернативных издержек.
- Ресурс в общем владении** (Common property resource). Ресурс во владении общества, доступ к которому осуществляется без каких-либо дискриминационных ограничений.
- Ресурсный баланс** (Resource balance). Разница между экспортом и импортом товаров и нефакторных услуг.
- Риск** (Risk). Невозможность точно предсказать судьбу какого-либо предприятия, но вероятность совпадения результатов с ожидаемыми может быть определена. В повседневной жизни — ситуация, одним из исходов которой могут стать потери для принявшего решение, например, изменения спроса, погоды или вкусов. См. также *Неопределенность*.
- Ростовщик** (Moneylender). В Азии — лицо, ссужающее деньги фермерам с взиманием более высоких по сравнению с рыночными процентных ставок. Крестьяне вынуждены к нему обращаться при закупках семян, удобрений и других необходимых материалов. Хищническая политика ростовщиков играет существенную роль в обезземеливании крестьян.
- Рыночная экономика** (Market economy). Основанная на свободном частном предпринимательстве экономика, где господствуют суверенитет потребителя, свободная система ценообразования, закон спроса и предложения.
- Рыночные цены** (Market prices). Цены, свободно формирующиеся под воздействием спроса и предложения в рыночной экономике.
- Рыночный капитализм** (Pure market capitalism). Экономическая система, в которой все ресурсы находятся в частном владении и распределяются исключительно через систе-

му цен. См. также *Совершенная конкуренция*, *Рыночная экономика*, *Невидимая рука рынка*, *Свобода торговли*.

**Рыночный механизм** (Market mechanism). Система, в которой цены товаров и услуг беспрепятственно повышаются или понижаются под воздействием изменений спроса и предложения. См. *Система цен*.

**Рыночный обменный курс** (Free-market exchange rate). Курс, складывающийся исключительно под воздействием спроса и предложения национальной валюты на международных рынках.

**Рыночный социализм** (Market socialism). Экономическая система, в которой все ресурсы принадлежат государству, но их распределение регулируется преимущественно системой рыночных цен. См. также *Командно-административная система социализма*.

**Сальдо заемных операций** (Basic transfer). Чистый приток или отток иностранной валюты, вызванный заимствованиями за рубежом; равен разнице между чистым притоком капитала (валовой приток за вычетом амортизации по прежним долгам) и выплатами процентов с аккумулированной суммы долга.

**Самообеспечение** (Self-reliance). Умение рассчитывать на собственные возможности, суждения, ресурсы и мастерство, с тем чтобы укрепить свою политическую, экономическую, социальную и культурную независимость от других людей. Страны также могут стремиться к самообеспечению в таких областях, как производство продовольствия, квалифицированная рабочая сила и знания. В странах *Третьего мира* широко применяется термин "*коллективное самообеспечение*".

**Самоуважение, достоинство** (Self-esteem). Чувство удовлетворения в обществе, если его социальная, политическая и экономическая системы и институты способствуют развитию у людей чувства уважения к другим людям, достоинства, честности и решительности. См. *Развитие*.

**Сбалансированная торговля** (Balanced trade). Ситуация, когда за определенный период экспорт и импорт страны равны по стоимости.

**Сбережения** (Savings). Часть располагаемого дохода, не расходуемая на потребление домашними хозяйствами и не распределенная фирмами прибыль. Считается, что рост доходов как отдельных лиц, так и страны в целом способствует увеличению сбережений.

**Сведение лесов** (Deforestation). Известны две причины сведения лесов. В тропиках вырубают леса в районах с высоким уровнем осадков, чтобы уменьшить влажность и сделать землю пригодной для сельскохозяйственных нужд. В районах с меньшей влажностью вырубка производится, как правило, для получения топлива.

**Свобода** (Freedom). Ситуация, когда общество имеет возможность выбора путей удовлетворения своих потребностей. См. также *Развитие*.

**Свободная торговля** (Free trade). Возможность беспрепятственно экспортировать и импортировать товары без ограничений в виде тарифов, *квот* и т.п. Свободную торговлю часто считают локомотивом роста, так как она побуждает страны к специализации в отраслях, в которых они обладают сравнительными преимуществами, что, в свою очередь, способствует росту эффективности и объемов производства товаров и услуг.

**Свободно конвертируемая "твердая" валюта** (Hard currency). Валюты главных индустриальных стран, такие, как доллар США, немецкая марка и японская иена, которые свободно обмениваются на другие "мягкие" валюты.

**Свободный рынок** (Free market). См. *Рыночный капитализм*, *Система цен* и *Рыночный механизм*.

- Связанная помощь** (Tied aid). Иностранная помощь на двусторонней основе в форме кредитов или даров, предоставление которых обусловлено необходимостью приобретать товары и услуги в стране-доноре. Поэтому подобную помощь называют связанной.
- Сговор, тайное соглашение** (Collusion). Соглашение продавцов какого-либо товара (товаров) с целью установления единой цены или раздела рынка.
- Сельскохозяйственный сектор** (Agricultural sector). Включает следующие отрасли: сельское хозяйство, лесное хозяйство, охоту и рыболовство.
- Семейные фермы** (Family farms). Небольшое хозяйство, которое принадлежит одной семье и обрабатывается ее силами и ресурсами.
- Синтетические заменители** (Synthetic substitutes). Искусственные изделия, имеющие схожие свойства и способные заменять натуральные продукты (например, каучук, хлопок, шерсть, камфору, перетрум). Производители сырья в развивающихся странах испытывают все более сильную конкуренцию синтетических продуктов, производимых в развитых странах под воздействием научно-технического прогресса.
- Система двойных цен** (Dual price system). Регулируемая правительством система ценообразования, в рамках которой поддерживаются различные уровни цен для продавцов и покупателей. Пример такой системы — производители основных продовольственных культур получают за свою продукцию цену, отличную от устанавливаемой для потребителей (прежде всего городского населения).
- Система цен** (Price system). Механизм, с помощью которого в рыночной экономике происходит распределение дефицитных ресурсов, товаров и услуг в процессе свободного колебания цен под влиянием спроса и предложения. См. также *Совершенная конкуренция* и *Рыночный капитализм*.
- Системы поддержки сельского хозяйства** (Rural support systems). Меры по повышению производительности как мелких, так и крупных хозяйств. К ним относятся: совершенствование институциональной системы — банков, частных и государственных кредитных учреждений, снабжения качественными семенами и удобрениями, технического обслуживания и системы образования, хранения продукции, рыночной инфраструктуры, местного транспорта и подъездных дорог, водоснабжения.
- Скрытая безработица** (Hidden unemployment). Рабочая сила занята полностью, но используется непродуктивно из-за низкой квалификации, болезней, недостаточного образования, голода, отсутствия мотивации к труду, плохих инструментов. См. также *Неполная занятость* и *Скрытая неполная занятость*.
- Скрытая неполная занятость** (Disguised underemployment). Ситуация, когда в производственный процесс вовлечено больше ресурсов (обычно рабочей силы), чем необходимо. Создается видимость полной занятости, но значительная часть времени используется непродуктивно.
- Скрытый период (инерция) роста населения** (Hidden momentum of population growth). Латентный период продолжающегося роста населения на фоне снижения *коэффициента рождаемости*. Большая доля молодежи в численности населения увеличивает число потенциальных родителей. Поэтому даже сокращение среднего числа детей в семье в последующих поколениях не имеет своим следствием стабилизацию или сокращение численности населения. Стабилизация может наступить не раньше, чем через два поколения.
- Слаборазвитость** (Underdevelopment). Экономическая ситуация, главными чертами которой являются низкий *уровень жизни* в сочетании с наличием *абсолютного обнищания*, низкие уровни душевого дохода и потребления, вялые темпы *экономического роста*, неудовлетворительное медицинское обслуживание, высокий уровень смертности и

рождаемости, зависимость от иностранных государств, ограниченность свободы маневра ресурсами, предназначенными для потребления. См. также *Развитие*.

**Служба поддержки фермеров** (Agricultural extension services). Государственные структуры по оказанию поддержки фермерам, способствующей повышению производительности их хозяйств. Обычно это информация о новых идеях и методах производства, советы по правильному использованию удобрений и средств борьбы с вредителями сельскохозяйственных культур, селекции семян и применению техники, сохранении почвы и налаживании элементарного учета.

**Смешанное фермерское хозяйство** (Mixed farming). Начальный этап перехода от натурального к товарному сельскохозяйственному производству: выращиваются культуры как для собственного потребления, так и для реализации на рынке. Наряду с сельским хозяйством получает развитие примитивное животноводство.

**Смешанные экономические системы** (Mixed economic systems). Экономические системы с элементами как капиталистических, так и социалистических отношений. Такие системы характерны для большинства развивающихся стран. Их основная черта — существование крупных частного и государственного секторов. См. также *Рыночный социализм* и *Развитый капитализм*.

**Снижающиеся издержки** (Decreasing costs). При возрастающей доходности дополнительное производство определенного объема данной продукции потребует относительно меньших затрат факторов производства, что приводит к снижению издержек в расчете на единицу продукции. Короче, расширение объема выпуска сопровождается снижением средних затрат. См. также *Возрастание доходности*.

**Собственность в различной форме** (Asset ownership). Земля, физический капитал (заводы, здания, оборудование и т.п.), "человеческий" капитал и финансовые ресурсы, приносящие доходы владельцам. Распределение этой собственности — решающий фактор, определяющий величину личного дохода в любом не социалистическом обществе. См. также *Распределение доходов*.

**Совершенная конкуренция** (Perfect competition). Рынок с большим количеством покупателей и продавцов однотипных товаров или услуг, имеющих свободный на него доступ и хорошо информированных о конъюнктуре. В этих условиях ни один отдельно взятый покупатель или продавец не может влиять на сложившиеся цены. См. также *Система цен*, *Свободная торговля*, *Традиционная экономика* и *Рыночный капитализм*.

**Совокупный спрос** (Aggregate demand). Величина реальной покупательной способности общества. Обычно имеется в виду платежеспособный спрос или совокупные расходы, которые включают личное потребление  $C$ , частные и государственные инвестиции  $I$ , государственные расходы  $G$ , а также чистый экспорт  $X-M$ .

**Содружество независимых государств — СНГ** (Commonwealth of Independent States — CIS). Группа бывших советских республик, включая Россию, провозгласивших независимость, но сохраняющих определенную степень политической и экономической интеграции.

**Сокращающаяся отдача** (Diminishing returns). Положение, согласно которому фиксация одного из факторов производства, сопровождаемая добавлением других взаимодействующих с ним факторов, имеет своим следствием снижение предельной производительности задействованных ресурсов.

**Соотношение "капитал — труд"** (Capital-labor ratio). Количество капитала в расчете на единицу труда. Согласно традиционной неоклассической теории более низкое соотношение "капитал — труд" обеспечивает более высокую отдачу новых инвестиций и стимулирует увеличение притока капитала из развитых стран в развивающиеся. См. *Новая теория роста*.



- Соотношение "обслуживание долга — экспорт"** (Debt-service ratio). Сумма выплат процентов и основной части долга за год по отношению к объему экспорта страны.
- Социализм** (Socialism). См. *Командно-административный социализм* и *Рыночный социализм*.
- Социальные блага** (Social benefits). Выгоды и преимущества, которыми могут пользоваться не только отдельные люди, но и все общество. Например, обеспечиваемая полицией и вооруженными силами безопасность граждан, эффективная система здравоохранения, развитая система образования.
- Социальные показатели развития** (Social indicators). Неэкономические показатели развития: *ожидаемая продолжительность жизни при рождении, младенческая смертность, уровень грамотности* и количество населения на одного врача.
- Спад** (Recession). Период вялой экономической активности, сопровождаемый ростом безработицы и неиспользуемых производственных мощностей во многих отраслях.
- Специализация** (Specialization). Концентрация ресурсов на производстве относительно небольшого числа изделий. См. также *Сравнительные преимущества* и *Разделение труда*.
- Специализированное сельскохозяйственное производство** (Specialized farming). Заключительный и наиболее эффективный этап эволюции сельскохозяйственного производства, когда вся продукция предназначена на продажу. Типично для развитых стран. Высокие урожаи обеспечиваются накоплением капитала, технологическим прогрессом, научными и прикладными исследованиями. См. также *Натуральное хозяйство*.
- Специальные права заимствования** (Special drawing rights — SDRs). Форма международных финансовых активов (иногда называемых "бумажное золото"), созданная *Международным валютным фондом* (МВФ) в 1970 г. как дополнительное к золоту и доллару средство регулирования международных платежных балансов.
- Специальный коэффициент рождаемости** (Fertility rate). Число детей, рожденных живыми, за год в расчете на 1000 женщин детородного возраста (обычно между 15 и 49 годами). Суммарная плодовитость — количество детей, которое могла бы иметь женщина при условии, что она доживет до конца детородного периода и будет рожать в соответствии с расчетной частотой для каждой возрастной группы. См. также *Общий коэффициент рождаемости*.
- Сравнительное преимущество в издержках производства** (Comparative (cost) advantage). Достигается, если страна способна производить какой-либо товар с относительно меньшими издержками из-за отказа выпускать альтернативную продукцию. Страны *A* и *B* производят каждая два товара — *X* и *У*. Страна *A* имеет сравнительное преимущество, когда при производстве товара *X* ее абсолютное преимущество больше (или издержки меньше), чем при производстве товара *У*.
- Средний продукт** (Average product). Весь объем производства или какого-либо продукта, разделенный на все суммарные затраты какого-либо производственного фактора (например, средняя производительность труда равна объему выпущенной продукции, поделенной на использованные для ее производства затраты труда). См. также *Производительность сельскохозяйственного труда* и *Предельный продукт*.
- Средняя калорийность рациона** (Calorie supply per capita). Общая калорийность продовольственных ресурсов страны за рассматриваемый период, разделенная на количество населения.
- Ссуда, заем, кредит** (Loans). Предоставление денег одним экономическим агентом другому (правительством — правительству, физическим лицом — другому физическому лицу, банком — физическому лицу) на срок и за определенную плату. "Жесткие" кредиты и ссуды предоставляются с взиманием рыночных процентных ставок, "мягкие" — по льготным или низким процентным ставкам. См. также *Дар*.

- Степень нищеты (Poverty gap).** Разница между величиной доходов живущих на черте бедности и реальными доходами групп населения ниже этого уровня.
- Страна-должник (Debtor nation).** Страна с пассивным сальдо *платежного баланса*.
- Страна-кредитор (Creditor nation).** Страна с положительным сальдо *платежного баланса*.
- Страны с низким уровнем дохода (Low-income countries — LICs).** См. *Наименее развитые страны*.
- Страны среднего уровня развития (Middle-income countries — MICs).** Развивающиеся страны с уровнем дохода на душу населения свыше 500 долл. в ценах 1990 г.
- Стремление к минимизации затрат (Economizing spirit).** Меры по реальному снижению издержек на всех уровнях производства. В более широком смысле — детально просчитанный и взвешенный подход к распределению дефицитных ресурсов.
- Структурная инфляция (Structural inflation).** Возникает из-за недостаточной эластичности предложения и структурной жесткости (например, неэффективность рынка и распределительной системы) в отраслях промышленности. Эта форма инфляции спроса может сопровождаться наличием крупных незагруженных мощностей и безработицей.
- Структурная трансформация (Structural transformation).** Процесс кардинальной перестройки экономической структуры страны, в ходе которой повышается вклад обрабатывающей промышленности в *национальный доход*, и он становится больше, чем вклад аграрного сектора. В более широком понимании — изменение сложившейся экономической структуры. См. *Первичный промышленный сектор* и *Третичный промышленный сектор*.
- Субсидии (Subsidy).** Финансовая поддержка правительством производителей или оптовых торговцев промышленными изделиями с целью предотвратить спад производства в какой-либо отрасли (из-за ее неэффективной работы), воспрепятствовать повышению цен, побудить предпринимателей создавать новые рабочие места (субсидии на заработную плату). Субсидии применяются также для поощрения экспорта; субсидии на некоторые виды продовольствия сдерживают рост стоимости жизни, особенно в городах; субсидии фермерам направлены на рост производства и повышение степени самообеспечения продовольствием.
- Субсидии на заработную плату (Wage subsidy).** Снижение правительством налогов на предпринимателей, с тем чтобы поощрять их к созданию новых рабочих мест.
- Суверенитет потребителя (Consumer sovereignty).** В основе западной экономической теории лежит положение о том, что потребитель определяет, какие и в каком количестве товары должны быть произведены. При этом предполагается, что беспрепятственное действие *системы цен и рыночных механизмов* обеспечит равновесие спроса и предложения на рынке.
- Счет операций с капиталами (Capital account).** Раздел *платежного баланса*, отражающий приток *частных иностранных инвестиций*, государственных даров и займов в страну и их отток из нее за определенный период (обычно за год). См. также *Счет текущих операций* и *Баланс наличных платежей*.
- Счет текущих операций (Current account).** Раздел *платежного баланса*, отражающий операции по "видимому" (товарному) и "невидимому" (например, судоходству) экспорту и импорту страны. См. также *Счет операций с капиталами* и *Баланс наличных платежей*.
- Таможенный союз (Customs union).** Форма *экономической интеграции*, в рамках которой две или более страны вводят режим свободной торговли внутри союза и *общий внешний тариф* в отношениях с третьими странами. См. также *Общий рынок* и *Зона свободной торговли*.

- Тариф (Tariff).** Фиксированный в процентном отношении к цене импортируемого товара налог. Взимается при пересечении границы страны-импортера.
- Текущая стоимость (Present value).** Дисконтированная стоимость будущего платежа.
- Тенденция (Tendency).** Поведение людей или явление, возникающее при определенных условиях, но отнюдь не обязательно. Ср.: *Закон*.
- Теневая цена (Shadow price).** Цена, отражающая реальную стоимость альтернативных издержек данного ресурса.
- Теория автоматического распространения результатов развития (Trickle-down theory of development).** Согласно теории развитие — это чисто экономическое явление, где рост ВВП и душевого дохода автоматически приносит блага населению в результате создания новых рабочих мест и расширения других экономических возможностей. Поэтому главной задачей считается обеспечение роста, а проблемы бедности, безработицы и распределения доходов рассматриваются как второстепенные.
- Теория "большого толчка" ("Big push" theory of development).** Теория утверждает, что единственно необходимое условие для перехода развивающихся стран к стадии самоподдерживаемого *экономического роста* — массированная инвестиционная программа ускоренной *индустриализации* и создание *экономической инфраструктуры*.
- Теория мировой торговли, основанная на обеспеченности страны факторами производства (Factor endowment trade theory).** Неоклассическая модель свободной торговли, в соответствии с которой страна специализируется на производстве товаров, используя свои благоприятные производственные факторы (землю, труд, капитал и т.п.). Избыток продукции обменивается на товары, для производства которых собственные условия менее благоприятны. Основой торговли служат разница относительных цен факторов производства и соответственно структура внутренних цен вследствие различий в предложении факторов производства. См. также *Сравнительное (стоимостное) преимущество*.
- Теория структурных преобразований (Structural-change theory).** Гипотеза, согласно которой слаборазвитость стран Третьего мира обусловлена недоиспользованием наличных ресурсов из-за структурных и институциональных деформаций, возникающих под совокупным воздействием внутренних и внешних причин. Поэтому для развития недостаточно лишь увеличения накопления капитала, как утверждают теория стадийного роста и ложная парадигма развития.
- Теория увеличения производства посредством международной торговли (Vent-for-surplus theory of international trade).** Теория, согласно которой открытие международных рынков развивающимся странам позволяет им задействовать недоиспользуемые ресурсы земли и рабочей силы и увеличить производство первичной продукции, с тем чтобы сбывать ее излишки на внешних рынках. Поскольку масштабы производства ограничены внутренним рынком, выход на внешние рынки позволяет изменить положение и увеличить объемы выпуска.
- Техническая помощь (Technical assistance).** Дву- и многосторонняя иностранная помощь в форме командирования советников, технического персонала, ученых, преподавателей, экономистов и консультантов.
- Технологический прогресс, повышающий производительность труда (Labor-augmenting technological progress).** Технологический прогресс, ведущий к повышению производительности рабочей силы в результате осуществления всеобщего образования, программ повышения квалификации на предприятиях и т.п. См. также *Трудосберегающий технологический прогресс*.
- Товарные культуры (Cash crops).** Сельскохозяйственные культуры, выращиваемые исключительно для реализации на рынке (кофе, чай, какао, хлопок, каучук, перетрум, джут, пшеница).

- Товарный экспорт и импорт** (Merchandise exports and imports). Изменения прав собственности на товары при пересечении таможенных границ в процессе мировой торговли. Экспорт определяется по ценам фоб (франко борт), импорт — по ценам сиф (стоимость, страхование, фрахт).
- Торговая политика** (Commercial policy). Политика по защите отечественной промышленности от иностранной конкуренции, стимулированию и диверсификации экспорта, созданию в стране рабочих мест, а также другие меры, способствующие ее развитию. Включает *тарифы, квоты и субсидии*.
- Торговообразующий эффект** (Trade creation). Согласно теории в *таможенном союзе* происходит географическое перераспределение производства за счет его перемещения из стран с более высокими издержками в страны, где аналогичные издержки ниже. См. также *Торговоотвлекающий эффект*.
- Торговоотвлекающий эффект** (Trade diversion). Ситуация, когда после образования *таможенного союза* происходит перемещение производства из страны за пределами союза, где издержки были ниже и откуда импортировались товары, в страну—участницу союза, где издержки более велики. См. также *Торговообразующий эффект*.
- Торговые модели "Север—Юг"** (North-South trade models). Модели торговли и развития, подчеркивающие неравноправный характер экономического взаимодействия между Севером (более развитые страны) и Югом (развивающиеся страны) и пытающиеся дать теоретическое обоснование причин, почему Юг выигрывает от международной торговли меньше, чем Север.
- Торговые оптимисты** (Trade optimists). Теоретики, выступающие в защиту свободной торговли, открытой экономики и ориентированной вовне политики развития.
- Торговые пессимисты** (Trade pessimists). Теоретики, утверждающие, что без таможенной защиты и количественных ограничений во внешней торговле экспорториентированная открытая экономика развивающихся стран окажется неэффективной. См. также *Молодая промышленность*.
- Традиционная (старая) неоклассическая теория роста** (Traditional (old) neoclassical growth theory). Модели роста, связанные с именами Роберта Солоу и некоторых других экономистов. В ней долговременный равновесный рост остается на нуле при одновременном процессе выравнивания уровня дохода на душу населения между странами. Базируется на положениях о *совершенной конкуренции* и постоянной величине *эффекта масштаба*. Ср.: *Новая теория роста*.
- Традиционная экономика** (Traditional economics). Теория капиталистического рыночного хозяйства. Ее характерные черты: *суверенитет потребителя*, максимизация прибыли, частное предпринимательство и *совершенная конкуренция*. Главное внимание уделяется эффективному распределению дефицитных ресурсов (см. *Экономическая эффективность*) с помощью системы ценообразования и взаимодействия спроса и предложения. См. также *Микроэкономика, Макроэкономика, Свободная торговля, Не-видимая рука рынка и Рыночная экономика*.
- Транснациональная (многонациональная) корпорация — ТНК** (Multinational corporation — MNC). Международная или транснациональная корпорация со штаб-квартирой в одной стране и большим количеством филиалов как в развитых, так и в развивающихся странах. Примеры таких корпораций: "Дженерал Моторс", "Кока-Кола", "Файерстоун", "Филипс", "Рено", "Бритиш Петролеум", "Экссон" и "ИТТ".
- Трансфертные цены** (Transfer pricing). Практика многонациональных корпораций, когда внутрикорпоративные продажи и покупки оформляются таким образом, что основная часть прибыли проводится через филиалы в странах с низким уровнем налогообло-

жения ("налоговых оазисах"), а документы предприятий в странах с высокими налоговыми ставками фиксируют отсутствие прибылей или их минимальную величину.

**Трансфертный платеж** (Transfer payment). Безвозмездная передача ресурсов одним экономическим агентом другому. Примеры таких платежей: пособия по безработице, талоны на продовольствие, благотворительные акции, *субсидии* и дары.

**Требование свидетельства об образовании при приеме на работу** (Educational certification). Необходимость для претендентов на должность или занятие определенными профессиями иметь диплом (свидетельство) о соответствующем уровне подготовки в рамках *официальной системы образования*.

**Третий мир** (Third World). В настоящее время это 144 страны Азии, Африки, Ближнего и Среднего Востока и Латинской Америки. Характерные черты: низкий уровень жизни, высокие темпы роста населения, низкий уровень душевого дохода, экономическая и технологическая зависимость от наиболее развитых стран.

**Третичный промышленный сектор** (Tertiary industrial sector). Часть экономики страны, включающая услуги и торговлю. Примеры таких услуг: ремонт и обслуживание капитального оборудования, парикмахерские, управленческий аппарат, медицинское обслуживание, транспорт и связь, обучение. См. также *Первичный промышленный сектор*.

**Трудовая теория стоимости** (Labor theory of value). Положение классической теории международной торговли, согласно которому соотношение цен товаров определяется количеством труда, затраченного на их производство. Марксистская экономическая теория во многом базируется на трудовой теории стоимости.

**Трудовые ресурсы** (Human resources). Один из факторов производства — рабочая сила, используемая в процессе производства товаров и услуг для удовлетворения потребностей общества.

**Трудоемкие технологии** (Labor-intensive technique). Производственные процессы, в которых используется непропорционально большое количество труда по сравнению с другими факторами производства. См. также *Капиталоемкие технологии*.

**Трудосберегающий технологический прогресс** (Labor-saving technological progress). Достижение более высокого уровня выпуска продукции при неизменных затратах труда за счет применения изобретений (например, компьютеры) или новых методов производства, таких, как сборочный конвейер.

**Увеличение продуктивности капитала под воздействием технологического прогресса** (Capital-augmenting technological progress). Технологические новшества и изобретения, обеспечивающие повышение продуктивности капитала.

**Удельный вес молодежи в численности населения работоспособного возраста** (Youth dependency ratio). Доля детей в возрасте до 15 лет в общей численности работоспособного населения (16—64 года). См. также *Бремя содержания нетрудоспособного населения*.

**Улавливающие тепло газы** (Greenhouse gases). Газообразные вещества в атмосфере Земли, препятствующие рассеиванию тепла и тем самым усиливающие эффект *глобального потепления*.

**"Узкие" места** (Bottlenecks). Сектора в экономике, в которых в процессе развития спрос на товары или факторы производства обгоняет предложение.

**"Утечка умов"** (Brain drain). Миграционные потоки людей с высшим образованием и специалистов из развивающихся стран в развитые.

**Урбанизация** (Urbanization). Процесс экономического и демографического роста городов.

- Уровень грамотности (Literacy rate).** Процент населения, умеющего читать и писать, в возрастной группе от 15 лет и выше. Часто используется как один из социальных и экономических показателей развития страны.
- Уровень жизни (Levels of living).** Степень, в которой индивидум, семья, группа населения способны обеспечить удовлетворение своих материальных и духовных потребностей. Если удовлетворяются минимальные потребности в еде, жилище и одежде, то уровень жизни очень низкий. Если же удается обеспечить разнообразное питание, удовлетворительные жилищные условия и качественную одежду, а также доступ к медицинским услугам, образованию и отдыху, то уровень жизни подобных групп населения считается сравнительно высоким. См. *Развитие*.
- Уругвайский раунд (Uruguay Round).** Последняя серия переговоров ГАТТ, начавшаяся в 1986 г. в Уругвае и завершившаяся к 1994 г., с целью стимулирования свободной международной торговли.
- Условия торговли (Terms of trade).** Соотношение средних цен экспорта и импорта. Если оно увеличивается, то условия торговли улучшаются и, наоборот, ухудшаются, когда импортные цены растут быстрее экспортных. За последние десятилетия для большинства развивающихся стран было типичным ухудшение условий торговли.
- Условия Торонто (Toronto terms).** Условия реструктуризации внешней задолженности развивающихся стран, разработанные *Парижским клубом* на конференции в Торонто в 1988 г.
- Услуги (Services).** Все виды экономической деятельности за исключением обрабатывающей промышленности и первичного сектора экономики.
- Устойчивое развитие (Sustainable development).** Тип развития, обеспечивающий будущему поколению жизненный уровень не ниже уровня данного поколения.
- Учет экологического фактора (Environmental accounting).** Учет в экономическом анализе выгод и потерь от воздействия хозяйственной деятельности на окружающую среду.
- Ущерб из-за вредных привычек потребления (Consumption diseconomies).** Проблемы и потери отдельных людей и общества в результате воздействия вредных привычек других людей (например, алкоголизм, несоблюдение личной гигиены, наркомания).
- Факторы производства (Factors of production).** Ресурсы или затраты, необходимые для производства товаров и услуг. Основные факторы производства — земля, труд, капитал.
- Фермер-арендатор (Tenant farmer).** Фермер, ведущий хозяйство на земле *лендлорда*. Его право пользователя земельным участком ненадежно, и он вынужден отдавать часть урожая за аренду. Подобные хозяйства широко представлены в азиатских и латиноамериканских странах.
- Фермерские кооперативы (Farmer cooperatives).** Объединения производителей с преимущественной ориентацией на производство товарной продукции для использования эффекта масштаба. Большие земельные участки являются общей собственностью и обрабатываются всеми членами кооператива. Распределение прибыли производится в соответствии с заранее разработанными условиями (последние могут быть неодинаковыми для всех членов кооператива).
- Физические ресурсы (Physical resources).** Факторы производства, используемые в производстве товаров и услуг (земля и капитал), за исключением трудовых ресурсов.
- Фиксированные затраты (Fixed inputs).** Затраты, величина которых не меняется в зависимости от объема выпуска. Таковым, например, является участок в 1 га в семейном фермерском хозяйстве: он может быть использован для производства различного

объема какой-либо культуры без изменения его площади. См. также *Переменные затраты*.

**Фиксированные коэффициенты затрат** (Fixed input coefficients). Ситуация, когда производство продукта связано с определенным постоянным соотношением участвующих в нем производственных факторов. Например, для изготовления 10 единиц изделия требуется 3 часа труда, а 50 единиц — 15 часов. В данном случае коэффициент затрат труда равен 0,3, или 3/10.

**Фиксированный валютный курс** (Fixed exchange rate). Фиксация (обычно в долларах США) соотношения обмена местной валюты на другие валюты, что не допускает ее колебания на международных финансовых рынках.

**Финансовая либерализация** (Financial liberalization). Устранение различных форм вмешательства государства в функционирование финансовых рынков. Это позволяет, например, спросу и предложению регулировать величину процентных ставок.

**Финансовое подавление** (Financial repression). Ограничения на инвестиции в результате установления пределов кредитования и его концентрации на нескольких крупных заемщиках, которые получают кредиты по заниженным по сравнению с рыночными ставкам. В подобной ситуации предложение сбережений на рынке ниже его равновесного состояния.

**Финансовый посредник** (Financial intermediary). Частная или государственная структура, занятая передачей заемных средств от их собственников к заемщикам. К числу таких структур относятся коммерческие банки, сберегательные банки, банки развития и финансовые компании.

**Фонд защиты окружающей среды** (Global Environmental Facility — GEF). Организация под совместным управлением *Всемирного банка*, *Программы развития ООН* и *Программы защиты окружающей среды ООН*. Оказывает поддержку в виде даров экологическим программам в странах Третьего мира.

**Фундаментальная наука и технологические инновации** (Basic science and technological innovations). Фундаментальная наука занята исследованиями объективных процессов в природе, с тем чтобы вооружить людей новыми знаниями и инструментами познания; с помощью инновационных технологий реализуются открытия фундаментальной науки, что повышает эффективность деятельности людей.

**Функциональное распределение дохода** (Functional distribution of income). Распределение дохода по факторам производства без учета их принадлежности владельцам.

**Характер экономического роста** (Character of economic growth). Прежде всего имеются в виду распределительные процессы в ходе *экономического роста*, например, участие в распределении собственности. Иначе говоря, с помощью каких средств обеспечивается экономический рост и кто получает от него выгоду.

**Цена** (Price). Денежная или реальная стоимость ресурса, товара и услуги. В *рыночной экономике* с помощью цены происходит распределение ресурсов в соответствии со спросом и предложением. Цены должны отражать дефицитность различных видов ресурсов, товаров и услуг. См. *Система цен*.

**Ценности** (Values). Принципы, нормы и качества, обладание которыми считается желательным и достойным уважения. Ценностные установки отражают позицию личности и других групп общества. См. также *Нормативная экономика*.

- Ценовой контроль** (Price control). Установление правительством минимальных и/или максимальных уровней цен.
- Центр** (Center). В теории зависимости — экономически развитый сектор мира.
- Централизованное планирование** (Centralized planning). Определение государством производственной программы и порядка распределения факторов производства. Такой план разрабатывается правительством и его задания обязательны для всех отраслей экономики.
- Центральноамериканский общий рынок** (Central American Common Market — САСМ). Экономический союз, созданный в 1960 г. и распавшийся в 1970-х гг. Включал пять стран: Коста-Рику, Сальвадор, Гватемалу, Гондурас и Никарагуа.
- Цикл "рост населения — бедность — рост населения"** (Population-poverty cycle). Теория, объясняющая бедность быстрым ростом населения, а сам быстрый рост — нищетой.
- Частные издержки** (Private costs). Непосредственные расходы в денежной форме отдельной экономической единицы; для отдельной фирмы — прямые затраты на фиксированные и переменные ресурсы, используемые в производственном процессе.
- Частные издержки в процессе обучения** (Private costs of education). Прямые и альтернативные издержки обучающегося и его семьи, связанные с получением образования.
- Частные иностранные инвестиции** (Private foreign investment). Инвестиции в развивающуюся страну, поступающие по частным каналам; кредиторами являются *транснациональные корпорации*, предоставляющие кредиты чаще всего на создание импортзамещающих производств. См. также *Иностранная помощь*.
- Частный сектор** (Private sector). Часть экономики, регулируемая и управляемая неправительственными экономическими структурами: домашними хозяйствами и фирмами. Каждая экономическая единица в этом секторе является собственником задействованных в производстве ресурсов и использует их прежде всего для максимизации своих выгод.
- Черный рынок** (Black market). Нелегальная продажа товаров по ценам, превышающим установленный правительством верхний предел. Возникает из-за относительного *дефицита* каких-либо товаров и превышения на них спроса при установленной властями цене. См. также *Рационирование и Валютный контроль*.
- "Человеческий" капитал** (Human capital). Производственные инвестиции в трудовые ресурсы. Включают повышение квалификации, развитие способностей и умение самостоятельно мыслить, укрепление здоровья. Формы таких инвестиций — расходы на образование, обучение на рабочем месте, медицинское обслуживание.
- Чистая текущая стоимость** (Net present value). Стоимость будущей сделки, дисконтированная с помощью конкурентной процентной ставки.
- Чистые технологии** (Clean technologies). Технологии, обеспечивающие снижение выбросов в окружающую среду и потребляемых ресурсов.
- Чистый коэффициент воспроизводства населения** (Net reproduction rate — NRR). Ожидаемое число дочерей у новорожденной девочки за время ее жизни при сложившихся коэффициентах рождаемости и смертности. Коэффициент, равный 1, означает, что плодовитость женщин обеспечивает замещение поколений.
- Чистый миграционный приток** (Net international migration). Положительное сальдо международных миграционных потоков в стране. См. *"Утечка умов"*.
- Экономика развития** (Development economics). Исследует процессы трансформации экономики от состояния стагнации к росту, от низкого к высокому уровню доходов. См. *Развитие*.



- Экономическая интеграция** (Economic integration). Объединение различной прочности национальных хозяйств и экономической политики двух или более стран данного региона. См. также *Общий рынок, Таможенный союз, Зона свободной торговли, Торгово-образующий эффект* и *Торговоотвлекающий эффект*.
- Экономическая инфраструктура** (Economic infrastructure). Физический и финансовый капитал, вложенный в автодороги, железнодорожную сеть, водный и воздушный транспорт, другие виды транспорта и связи, а также в водоснабжение, финансовые учреждения, электроэнергетику, здравоохранение и образование. Уровень развития инфраструктуры определяет в решающей степени темп и качество *экономического развития*.
- Экономическая Комиссия для Азии и Дальнего Востока** (Economic Commission for Asia and the Far East — ECAFE). Региональная организация системы ООН со штаб-квартирой в Бангкоке (Таиланд). Ее задача — технический и статистический анализ проблем и тенденций экономического развития в странах Азии и Дальнего Востока.
- Экономическая Комиссия для Африки** (Economic Commission for Africa — ECA). Региональная организация системы ООН со штаб-квартирой в Аддис-Абебе (Эфиопия). Ее задача — изучение состояния и тенденций развития африканских стран. Регулярно публикует статистические справочники и аналитические материалы об экономическом положении и тенденциях развития отдельных стран и региональных группировок.
- Экономическая Комиссия для Латинской Америки** (Economic Commission for Latin America — ECLA). Региональная организация системы ООН со штаб-квартирой в Сантьяго (Чили). Регулярно публикует статистические и аналитические материалы о тенденциях экономического развития отдельных стран и региона в целом.
- Экономическая политика** (Economic policy). Заявление правительства, политической партии, концерна и других субъектов хозяйственной деятельности о своих целях и методах их достижения (инструментах политики). Например, целями *экономической политики* правительства могут быть сохранение полной занятости, достижение высоких темпов *экономического роста*, сокращение *неравенства в доходах* и уровнях развития регионов, поддержание стабильных цен. Инструменты экономической политики включают бюджетную, кредитно-денежную политику и законодательный контроль за ценами и заработной платой, рентой и т.п.
- Экономическая система** (Economic system). Организационная и институциональная структуры экономики, включая характер собственности на средства производства (частная или общественная) и контроль за ресурсами. Основные типы экономических систем — *натуральное хозяйство, рыночное хозяйство, развитый капитализм, рыночный социализм, командно-административный социализм* и *смешанные экономические системы*, характерные для развивающихся стран.
- Экономическая трансформация** (Economic transition). Системные изменения в экономике стран Восточной Европы в результате перехода от полностью национализированной социалистической экономики к частнопредпринимательскому рыночному хозяйству.
- Экономическая эффективность** (Economic efficiency). Производство максимально возможного по величине стоимости продукта с применением ресурсосберегающих технологий и с учетом наличия платежеспособного спроса.
- Экономические анклав** (Enclave economies). Возникновение в экономике развивающихся стран территориальных вкраплений с современным хозяйством (часто в результате деятельности колониальных или иностранных фирм в горнодобывающей промышленности и в плантационных хозяйствах), почти не оказывающих влияния на развитие основного хозяйственного массива страны. См. также *Дуализм*.

- Экономические переменные** (Economic variable). Экономические показатели, такие, как доход, потребление и цена, принимающие различные количественные значения. Классифицируются в зависимости от используемой экономической модели как зависимые или независимые переменные.
- Экономические принципы** (Economic principles). основополагающие понятия экономической теории, служащие инструментами для проведения экономических исследований. Примеры таких принципов: замещение, экономия, сокращающиеся доходы, дефицит.
- Экономические стимулы сокращения рождаемости** (Economic incentives for fertility reduction). Экономические меры, поощряющие родителей к ограничению численности семьи. Они включают для детей из малодетных семей субсидируемое или бесплатное образование и медицинское обслуживание и более высокую оплату труда матерей с небольшим количеством детей.
- Экономический ограничитель** (Economic constraint). Препятствие на пути к достижению поставленной цели, например *экономического роста* в заданный период. На протяжении долгого времени высказывается мнение, что дефицит физического капитала является главным препятствием экономическому росту развивающихся стран.
- Экономический план** (Economic plan). Документ правительства с изложением его политики по распределению ресурсов среди субъектов экономической деятельности с целью достижения в плановом периоде заданных темпов экономического роста. См. *Экономическое планирование, Централизованное планирование, Плановая модель и Реализация плана*.
- Экономический рост** (Economic growth). Устойчивый процесс роста производственных возможностей экономики и увеличение вследствие этого *национального дохода*.
- Экономическое благо** (Economic good). Любой товар или услуга, приносящие пользу отдельной личности или группе людей и требующие возмещения в денежной форме в развитой *рыночной экономике* или натурой — на бартерной основе.
- Экономическое планирование** (Economic planning). Целенаправленные усилия государства по разработке политики распределения производственных ресурсов между отраслями, предопределяющие количество товаров и услуг, которые должны быть произведены в заданных временных периодах. См. также *Экономический план и Централизованное планирование*.
- Экономическое сообщество** (Economic community). Экономический союз стран, осуществляющих координацию бюджетной, налоговой и кредитно-денежной политики с целью создания условий для введения в будущем единой валюты. Эти меры принимаются в дополнение к поддержанию *общего внешнего тарифа*, унифицированной торговой политики и свободе торговли внутри сообщества.
- Экономическое сообщество Западно-Африканских стран** (Economic Community of West African-States — ECOWAS). Образовано в 1975 г. 15 западно-африканскими странами с общим населением свыше 125 млн. человек и площадью 6,5 млн. кв. миль. Девять из них — бывшие французские колонии, 5 — британские и 1 — португальская. Это крупнейшая экономическая группировка в Африке; ее членами являются такие страны, как Нигерия, Гана, Буркина-Фасо, Сенегал, Нигер и Чад.
- Экономия** (Economy). См. *Экономические принципы*.
- Экспорт** (Export). Стоимость всех проданных за рубеж товаров и нефакторных услуг. Это товары, транспортные услуги, страхование, туризм и другие нефакторные услуги. Стоимость факторных услуг (например, доходы по инвестициям и денежные переводы работающих за рубежом) не включаются в общий объем экспорта. См. также *Товарный экспорт и импорт*.

- Эластичность замещения факторов производства** (Elasticity of factor substitution). Степень замены одних факторов производства другими в рамках данного производственного процесса в результате изменения соотношения цен на них.
- Эластичность предложения по цене** (Price elasticity of supply). Реакция объема предложения товара в ответ на изменение цены. Измеряется отношением изменения количества предложения к изменению цены.
- Эластичность спроса** (Elasticity of demand). См. *Эластичность спроса по цене и Эластичность спроса по доходу*.
- Эластичность спроса по доходу** (Income elasticity of demand). Степень изменения величины спроса на какой-либо товар под воздействием изменений в доходах потребителя. Рассчитывается путем деления процентного изменения величины спроса на процентное изменение дохода.
- Эластичность спроса по цене** (Price elasticity of demand). Реакция спроса на изменение цены товара. Измеряется отношением изменения спроса (в процентах) к изменению цены (также в процентном выражении).
- Эндогенный рост** (Endogenous growth). Экономический рост под воздействием внутренних факторов производства (например, *эффект масштаба*, *возрастание дохода за счет эффекта масштаба*, совершенствование технологии) в отличие от внешних (экзогенных) факторов (например, увеличение численности населения). См. *Новая теория роста*.
- Энергоемкость в расчете на 1 долл. ВВП** (Energy consumption per dollar of GDP). Частное от деления использованной страной энергии на объем ВВП в неизменных ценах. Показатель отражает степень интенсивности потребления энергии в хозяйстве страны.
- Эффект дохода** (Income effect). Скрытое увеличение реального дохода, возникающее в результате изменения цены товара (услуги); потребитель может получить большее количество товара (услуги) за ту же цену.
- Эффект масштаба** (Economies of scale). Экономия в результате расширения производственных мощностей фирмы или отрасли и вызванного этим роста объема производства и снижения затрат в расчете на единицу продукции.
- Эффект масштаба** (Returns to scale). Степень возрастания объемов производства по сравнению с увеличением задействованных факторов производства.
- Эффективность** (Efficiency). См. *Эффективность распределения ресурсов, Экономическая эффективность*.
- Эффективность распределения ресурсов** (Allocative efficiency). Способ распределения ресурсов, обеспечивающий производство максимально возможного объема продукции при заданной величине ресурсов и применении ресурсосберегающих техники и технологии.
- Эффективность техники** (Technical efficiency). Производство максимального объема продукции при заданных затратах и имеющейся технологии (без учета реального платежеспособного спроса).
- Эффективный уровень защиты** (Effective rate of protection). Степень защиты, рассчитываемая на основе добавленной стоимости, в отличие от метода расчета по цене фоб импортируемого товара. Обычно выше номинального уровня защиты.