



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/76
12 January 2006

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам

Десятая сессия
Женева, 6-10 февраля 2005 года
Пункт 4 предварительной повестки дня

ДОСТУП К РЫНКАМ, ВЫХОД НА РЫНКИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ*

Справочная записка секретариата ЮНКТАД

* Вышеуказанная дата представления настоящего документа объясняется задержками при его обработке.

Резюме

В настоящей записке анализируются некоторые важнейшие аспекты доступа к рынкам, выхода на рынки и конкурентоспособности с особым акцентом на развивающиеся и наименее развитые страны (НРС). В ней рассматриваются тенденции в области торговли и тарифов; вопросы доступа к рынкам под углом зрения Дохинского раунда; важные проблемы, касающиеся нетарифных барьеров (НТБ); адаптация к либерализации торговли и концепция "помощи в интересах торговли"; а также факторы, определяющие конкурентоспособность экспорта. Особое внимание уделяется динамичным и новым секторам мировой торговли.

Вопросы доступа к рынкам, выхода на рынки и конкурентоспособности следует в конечном счете рассматривать на фоне общей роли торговли и либерализации торговли в политике в области развития. Хотя либерализация торговли оставалась одним из ключевых элементов стратегий развития на протяжении последних 20 лет и дальнейшая либерализация по итогам проходящих в ВТО переговоров, по оценкам, принесет ощутимые долгосрочные выгоды, существует и ряд проблем, которые потребуют решения. Необходимо, в частности, найти правильный ответ на следующие неразрывно связанные между собой вопросы: каким образом развивающиеся страны могут укреплять свой производственный и экспортный потенциал, с тем чтобы воспользоваться дальнейшей либерализацией доступа к рынкам, и как они могут решать проблемы краткосрочной корректировки, сокращения тарифных поступлений, а также сужения преференциального доступа к основным рынкам для получающих преференции развивающихся стран.

СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Пункты	Стр.
I. Обзор тенденций в области тарифов на товары, представляющие экспортный интерес для развивающихся стран, особенно в динамичных и новых секторах мировой торговли	1 - 15	4
A. Тенденции в динамике торговых потоков	1 - 7	4
B. Анализ тенденций в области тарифов	8 - 14	5
C. Вопросы доступа к рынкам на переговорах в ходе Дохинского раунда.....	15	8
II. Нетарифные барьеры (НТБ) и озабоченность развивающихся стран	16 - 26	9
A. Тенденции роста НТБ	16 - 20	9
B. НТБ и развивающиеся страны	21 - 26	15
III. Факторы, определяющие конкурентоспособность экспорта: некоторые эмпирические данные	27 - 33	17
IV. Укрепление потенциала предложения и адаптация к либерализации торговли: концепция "помощи в интересах торговли"	34 - 38	19
V. Выводы	39 - 41	22
Статистическое приложение		25

I. ОБЗОР ТЕНДЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ ТАРИФОВ НА ТОВАРЫ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКСПОРТНЫЙ ИНТЕРЕС ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН, ОСОБЕННО В ДИНАМИЧНЫХ И НОВЫХ СЕКТОРАХ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

A. Тенденции в динамике торговых потоков

1. Следует отметить несколько тенденций, касающихся торговли и условий доступа к рынкам для развивающихся стран и НРС. С 1990 по 2004 год номинальная стоимость экспорта из развивающихся стран выросла более чем в пять раз (см. таблицу 1 статистического приложения), а в случае НРС - почти на 260%.
2. С 90-х годов активизировалась и торговля между развивающимися странами. В 1990 году импорт из развивающихся стран в развитые в четыре с лишним раза превышал поставки в другие развивающиеся страны. В 2004 году эта разница сократилась всего лишь до полутора раз. Та же тенденция наблюдается и в случае НРС.
3. С 1990 года доля промышленной продукции в суммарном импорте из развивающихся стран немного снизилась. Как видно из таблицы 1, в 1990 году она составляла 13,2%, в 1995 году - 15%, а в 2004 году - 12,5%. Такое снижение было гораздо более ощутимым в случае НРС. В 1990 году доля промышленной продукции в импорте из НРС составляла 23,2%, а в 2004 году - всего лишь 9,9%.
4. Анализ номенклатуры промышленной продукции свидетельствует о том, что в развивающихся странах в целом доля продукции, для производства которой требуется высококвалифицированная рабочая сила, почти удвоилась (с 16,8% до 32,7%), в то время как в НРС она сократилась на треть (с 3 до 2%). Если говорить о различных импортных рынках, изменения в товарной номенклатуре выглядят примерно одинаковыми.
5. Результаты отраслевого анализа свидетельствуют также о том, что в последние 15 лет доля текстильных изделий в суммарном импорте из развивающихся стран снизилась, а из НРС - резко возросла. В то же время доля текстильных изделий в совокупном импорте из НРС в развивающиеся страны снизилась с 13,6% в 1990 году до 8,2% - в 2004 году, а в развитые страны - возросла с 14,2% в 1990 году до 38,6% - в 2004 году. Иными словами, пятую часть импорта развитых стран из НРС составляют текстильные изделия.

6. Другим важным выводом является также значительное увеличение доли электроники как в импорте из развивающихся стран в целом, так и в поставках в развитые страны в частности. В последние 15 лет эта доля выросла более чем в два раза. На электронику приходится 32% всего импорта из развивающихся стран, 25% их поставок на рынки развитых стран и 31,5% поставок на рынки развивающихся стран.

7. Сегодня на долю развивающихся стран приходится 30% экспорта в 20 наиболее динамичных товарных группах. Расширение участия многих развивающихся стран в динамичных и новых секторах торговли¹ является как двигателем, так и итогом изменения географии международной торговли, о чем свидетельствует резкий рост доли развивающихся стран в мировых торговых потоках. В то же время НРС и африканские страны в большинстве своем продолжают специализироваться в тех секторах, которые относятся к числу наименее динамичных сегментов мировой торговли.

В. Анализ тенденций в области тарифов

8. Изменение стоимости и структуры импорта во многом отражает существующие тарифы, о чем свидетельствует таблица 2 статистического приложения. Хотя импорт из развивающихся стран на рынках развивающихся стран продолжает облагаться более высокими тарифами, чем в развитых странах, уровень протекционизма в развивающихся странах заметно снизился. В 1990 году поставки промышленной продукции из развивающихся стран в развивающиеся облагались средней эффективной тарифной ставкой на уровне 24% (взвешенная величина). В 2004 году она составляла лишь 8,94%. Эта тенденция характерна для всей торговли между развивающимися странами. В то же время следует отметить, что в конце 90-х годов наблюдался отход от этой тенденции, возможно, под влиянием сложного международного финансового положения в этот период, однако впоследствии тарифные ставки стали вновь снижаться. Переговоры по ГСТП могут способствовать дальнейшему снижению тарифов, действующих между развивающимися странами, обеспечивая тем самым расширение торговых потоков между странами Юга.

9. Аналогичным образом менялись и условия доступа к рынкам для НРС. В то же время в силу повышения международных пиковых уровней несколько ухудшились условия доступа на рынки для текстильных изделий из развивающихся стран. Несмотря на тенденцию к заметному снижению, международные пиковые уровни остаются важным инструментом защиты конкретных секторов/товаров.

¹ См. доклады совещаний экспертов ЮНКТАД по динамичным и новым секторам мировой торговли: TD/B/COM.1/ЕМ.26/3, 1 марта 2005 года, и TD/B/COM.1/ЕМ.28/5, 25 ноября 2005 года.

10. На более дезагрегированном уровне картина условий доступа к рынкам подтверждает общие тенденции. Например, анализ эволюции условий доступа к рынкам по 100 основным статьям импорта из развивающихся стран в целом и из НРС в частности на 4-значном уровне МСТК подтверждает, что в 2004 году основной статьей импорта в развитые страны из развивающихся (и НРС) являлась нефть. Электроника и электротехника, одежда и текстильные изделия являются другими крупными позициями импорта из развивающихся стран в развитые. Важнейшими товарами, поставляемыми в развитые страны из НРС, являются в основном текстильные изделия, одежда и некоторые виды сырья. В торговле между развивающимися странами ведущее место занимают электронная и электротехническая продукция, а также нефть. Хлопок, древесина и другие сырьевые товары, большей частью переработанные или с низкой степенью переработки, представляют собой другие крупные статьи импорта из НРС и развивающихся стран в целом.

11. Что касается протекционизма, на рынках развитых стран средневзвешенные ставки тарифов на продукцию из развивающихся стран ниже, чем на рынках развивающихся стран, хотя товары из развивающихся стран и НРС в развитых странах и облагаются более высокими пошлинами, чем поставки из других развитых стран. В последние годы этот "тарифный перекос" не в пользу развивающихся стран исправляется. Товары, которые в 2004 году относились к 20 основным статьям импорта из развивающихся стран в развитые, фигурировали и в числе тех, которые сталкивались со сравнительно менее высоким уровнем протекционизма в 1990 году. Основным исключением являются текстильные изделия и одежда, а также обувь.

12. На некоторые из важнейших статей импорта в развитые страны из НРС в 2004 году сохранялись довольно высокие ставки тарифа. Например, на 4-значном уровне ГС из 20 крупнейших по стоимостному объему в 2004 году позиций на 9 товаров на рынках развитых стран распространяется взвешенная тарифная ставка, превышающая 7,5%, причем шесть из них облагаются двузначными пошлинами. В ряде случаев ставка тарифа достигала 90%. Высокие ставки тарифа установлены для текстильных изделий и одежды. Сравнительно высокими пошлинами облагались в 2004 году и многие важнейшие товары, импортируемые развивающимися странами из НРС.

13. Серьезную обеспокоенность развивающихся стран продолжает вызывать тарифная эскалация, которая должна учитываться при оценке потенциального значения торговли для их процесса развития. Это особенно очевидно в случае импорта из НРС (см. таблицы 7 и 8 статистических приложений).

14. Например, в случае хлопка и текстильных изделий данные однозначно свидетельствуют о том, что в развитых странах ставки тарифа повышаются по мере углубления степени переработки продукции, импортируемой из развивающихся стран. Ставки тарифа с 1990 года по 2004 год чуть снизились. Что касается конкретно текстильных изделий, для всесторонней оценки условий доступа к рынкам для развивающихся стран следует принимать во внимание и жесткость правил происхождения. В 90-е годы для торговли хлопком и текстильными изделиями между развивающимися странами также была характерна тарифная эскалация. Однако данные за 2004 год свидетельствуют об определенной "деэскалации", по крайней мере судя по средневзвешенным эффективным ставкам тарифов в торговле текстилем.

Вставка 1. Доступ к рынкам после эпохи СТИО

1 января 2005 года истек срок действия Соглашения ВТО по текстильным изделиям и одежде (СТИО), и все последние квоты были отменены. С целью сглаживания последствий упразднения квот в СТИО был предусмотрен механизм постепенной либерализации товаров, торговля которыми ограничивалась. Однако страны, практиковавшие такие ограничения, предпочитали откладывать отмену большинства квот, фактически либерализовав торговлю большинством квотируемых товаров 1 января 2005 года.

Процессы, происходящие после прекращения действия СТИО, нельзя назвать однозначными. Ожидается, что процесс адаптации к новым условиям займет несколько лет и что придется внимательно отслеживать и формирующиеся тенденции. Прекращение действия СТИО может оказаться особенно болезненным для стран с недиверсифицированной экономикой. Международному сообществу и двусторонним донорам следует в приоритетном порядке оказывать этим странам адекватную помощь в процессе адаптации, особенно при осуществлении мер по диверсификации экономики и укреплению потенциала предложения.

Повышение эффективности действующих схем ВСП может помочь сгладить отрицательные последствия прекращения действия СТИО. Несмотря на важную роль инициатив ЕС и США в этой области, проблемы со схемами ВСП сохраняются из-за неудобных для пользования правил происхождения, жесткой обусловленности негарантированности льгот и неравномерного охвата товаров и стран. Эти проблемы необходимо решать для повышения эффективности схем ВСП. В этом отношении выдвинутые НРС на переговорах в Дохе предложения распространить беспоплатный и неквотируемый доступ к рынкам на все товары из НРС и усилить уже действующие обязательства могут помочь ощутимо усовершенствовать существующие схемы ВСП, а также сгладить отрицательные последствия прекращения действия СТИО для НРС.

Сегодня на текстильные изделия и одежду в полной мере распространяются обычные нормы и правила ВТО. В то же время наследие протекционизма ощущается и после СТИО, о чем свидетельствует восстановление квот на китайскую текстильную продукцию в ЕС и США. Некоторые страны ВТО предлагают создать по сути регулируемую систему торговли текстильными изделиями и одеждой, с тем чтобы стабилизировать цены и долевую структуру рынка. Истечение срока действия СТИО неизбежно потребует адаптации со стороны ряда стран, причем, возможно, некоторые из них прибегнут к протекционистским мерам. Нельзя допустить сползания международной торговли текстильными изделиями и одеждой назад в эпоху протекционизма.

С. Вопросы доступа к рынкам на переговорах в ходе Дохинского раунда

15. Вопросы доступа к рынкам как сельскохозяйственных, так и несельскохозяйственных товаров занимают центральное место в многосторонних торговых переговорах, ведущихся в настоящее время в рамках Дохинского раунда. Ожидалось, что эти переговоры станут важным, осязаемым вкладом в расширение доступа к рынкам для развивающихся стран и особенно для НРС. В то же время итоги шестой Конференции ВТО на уровне министров в Гонконге, Специальном административном районе Китая (13-18 декабря 2005 года), показали, что эта цель еще не достигнута². Краткий обзор хода этих переговоров содержится во вставке I.2.

Вставка 2. Дохинский раунд - доступ к рынкам в сельскохозяйственном и несельскохозяйственном секторах

В Декларации министров, принятой на шестой Конференции ВТО на уровне министров в Гонконге, министры договорились полностью согласовать параметры переговоров о доступе к рынкам в сельскохозяйственном и несельскохозяйственном секторах не позднее 30 апреля 2006 года, а также представить всеобъемлющие проекты перечней обязательств, исходя из этих параметров, не позднее 31 июля 2006 года. В Декларации министров отмечается также, что Дохинский раунд должен быть успешно завершен в 2006 году.

Несмотря на ряд предложений, внесенных участниками в 2005 году, особенно в процессе подготовки к шестой Конференции ВТО на уровне министров и по ходу ее проведения, в переговорах по вопросам доступа к рынкам сельскохозяйственных товаров пока достигнут наименьший прогресс. Позиции участников этих переговоров по-прежнему сильно расходятся.

Важнейшими вопросами, которые рассматриваются в ходе переговоров о доступе к несельскохозяйственным рынкам, являются так называемая швейцарская формула снижения тарифов, обеспечение для развивающихся стран большей гибкости с учетом принципа "неполной взаимности", а также статус несвязанных тарифных позиций. К числу других вопросов относятся неадвалорные тарифы, НТБ, последствия снижения тарифов для действующих невзаимных преференций (эрозия преференций), секторальные проблемы и специальный гибкий режим для НРС и других групп развивающихся стран. Несмотря на интенсивные переговоры и многочисленные предложения участникам не удалось согласовать все переговорные параметры.

Баланс между сельскохозяйственной и несельскохозяйственной тематикой: в Декларации министров признается также важность достижения целей развития, поставленных перед Дохинским раундом, посредством расширения доступа развивающихся стран как к сельскохозяйственным, так и к несельскохозяйственным рынкам. В этой связи было принято решение добиваться сопоставимо масштабных результатов в отношении доступа к сельскохозяйственным и несельскохозяйственным рынкам. Эти масштабные цели должны достигаться сбалансированным и пропорциональным образом в соответствии с принципом особого и дифференцированного режима.

² Doha Work Programme, Ministerial Declaration adopted on 18 December 2005, WT/MIN(05)/DEC, 22 December 2005.

II. НЕТАРИФНЫЕ БАРЬЕРЫ (НТБ) И ОЗАБОЧЕННОСТЬ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

A. Тенденции к росту НТБ

16. Снижение тарифных ставок по итогам восьми раундов многосторонних торговых переговоров привело к росту сравнительной значимости нетарифных барьеров (НТБ) как инструмента протекционизма и торгового регулирования. В то же время из-за отсутствия единой методологии классификации и количественной оценки последствия НТБ для торговли пока не ясны. Их оценке мешает и отсутствие общепризнанного определения НТБ. Сегодня все шире признается, что именно эти узкие места лежат в основе тех проблем, с которыми сталкиваются директивные органы, участники торговых переговоров и научно-исследовательские круги.

17. С другой стороны, несмотря на недостаточное качество и новизну данных, имеющиеся сведения и информация о НТБ свидетельствуют о ширящемся использовании таких технических мер, как технические стандарты и оценка соответствия, которые порождают острые проблемы в международной торговле. Если абстрагироваться от таких хорошо известных и широко применяемых НТБ, как антидемпинговые и компенсационные пошлины, за 10 лет, прошедшие после завершения Уругвайского раунда, произошло семикратное увеличение установленных государствами требований в отношении тестирования и сертификации товаров³. Хотя точно оценить, как сказывается на международной торговле необходимость соблюдать различные зарубежные технические нормы и стандарты, довольно сложно, можно с уверенностью сказать, что их выполнение связано с большими издержками для производителей и экспортеров. Эти издержки, как правило, возникают из-за необходимости перевода норм регулирования с иностранных языков, найма технических экспертов для их разъяснения и соответствующей адаптации производственных мощностей. Кроме того, требуется доказывать, что экспортируемая продукция отвечает зарубежным требованиям.

³ Данные ТРЕЙНС ЮНКТАД.

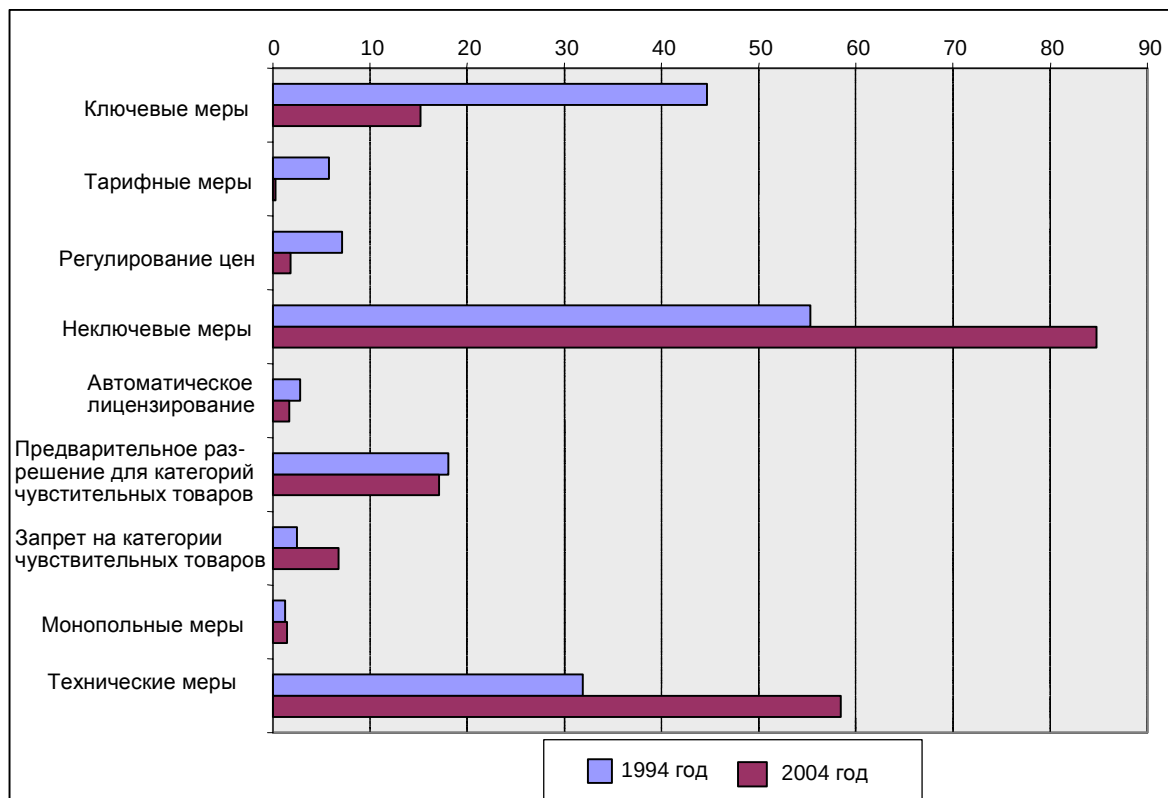
Вставка 3. Анализ НТБ в рамках системы ТРЕЙНС ЮНКТАД

Впервые усилия по оценке НТБ и сбору данных о них на многостороннем уровне были предприняты в начале 1980-х годов, когда ЮНКТАД выступила инициатором развития нового направления исследований, разработав классификацию различных видов НТБ, а именно **Систему ЮНКТАД по кодированию мер контроля в области торговли (СКМКТ)**. С тех пор вся собираемая информация классифицировалась и кодировалась в соответствии с вышеупомянутой системой кодирования, а собранные ЮНКТАД данные открыто распространялись с помощью **Информационно-аналитической системы ЮНКТАД в области торговли (ТРЕЙНС)**. Эти данные широко используются правительствами, исследовательскими учреждениями и НПО и находят отражение в многочисленных публикациях.

Сопоставление ситуации в области с НТБ до (1994 год) и после (2004 год) Уругвайского раунда с помощью ТРЕЙНС ЮНКТАД позволяет сделать определенные выводы. За десять лет произошло почти 30-процентное увеличение масштабов использования технических мер, а также количественных мер, связанных с техническими мерами (см. диаграмму II.3); использование так называемых "неключевых мер", которые главным образом нацелены на защиту местных потребителей, возросло с 55,3 до 84,8%, а "ключевых мер", которые ориентированы на защиту местных производителей, снизилось в тот же период с 44,7% до 15,2%.

Диаграмма 1 (ниже) говорит о том, что после того, как члены ВТО упразднили или значительно ослабили количественные ограничения по итогам Уругвайского раунда и в соответствии с предыдущими обязательствами в рамках ГАТТ, НТБ превратились в важный инструмент торговой политики. Рост числа технических барьеров заслуживает особого внимания. Эта тенденция говорит о том, что меры регулирования в будущем, по всей видимости, станут главным источником торговых ограничений. Анализ на диаграмме 2 также свидетельствует об общей тенденции к переориентации НТБ с ключевых на неключевые меры.

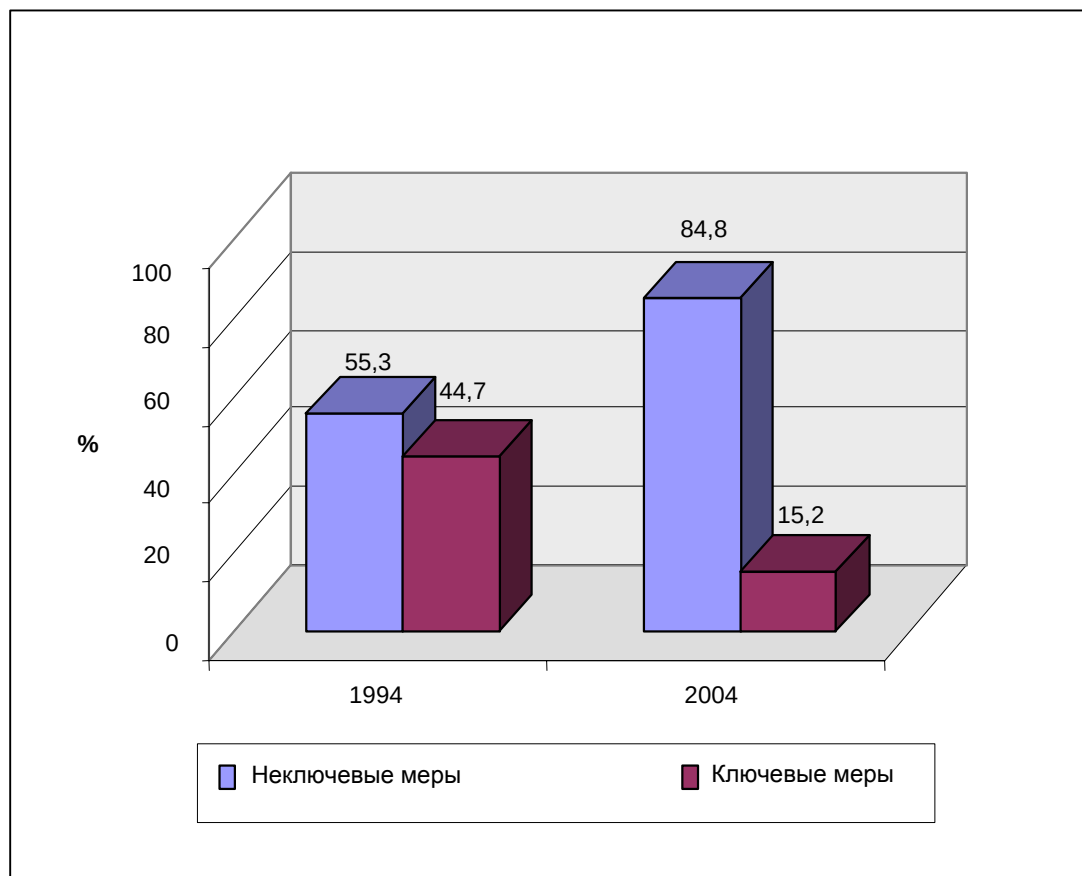
Диаграмма 1. Эволюция использования НТБ в разбивке по широким категориям, 1994 и 2004 годы



(%)

Источник: ТРЕЙНС ЮНКТАД.

Диаграмма 2. Эволюция видов НТБ



18. На переговорах в Дохе применяется другой подход: уведомления о НТБ представляются заинтересованными членами в соответствии с согласованным перечнем, который отличается от СКМКТ/ТРЕЙНС. Подходы и способы решения вопросов, связанных с НТБ, делятся на следующие пять категорий: 1) урегулирование споров; 2) двусторонние или многосторонние запросы/предложения; 3) вертикальные или секторальные подходы; 4) горизонтальные или многосторонние подходы; и 5) тарификация НТБ. По состоянию на конец ноября 2005 года примерно 40 из 148 членов ВТО представили около 250 уведомлений или предложений в отношении НТБ как в индивидуальном, так в коллективном порядке. Из этих уведомлений 78 были представлены развивающимися странами. Главное беспокойство в связи с заявленными НТБ вызывают таможенные и административные процедуры ввоза на рынок (32,5%); технические барьеры в торговле (21,9%); и конкретные ограничения, такие, как требования в отношении маркировки, этикетирования и упаковки, количественные ограничения и ограничения экспорта (25%). Если сгруппировать заявленные НТБ по отраслевому признаку, в первой пятерке оказываются следующие секторы: химическая

продукция (11,5%), машины и оборудование (9,2%), текстильные изделия и одежда (9,2%), автомобили и их части (7,3%) и рыба/рыбопродукты (6,1%)⁴.

Вставка 4. НТБ в секторе электроники: пример экологических требований

Обеспокоенность по поводу экологических и санитарно-медицинских проблем, которые связаны с увеличением отходов в виде отслужившего свой срок электрического и электронного оборудования (ЭЭО), вызвала к жизни важные природоохранные инициативы, примером которых стало принятие нового комплексного законодательства в Европейском союзе, Швейцарии и Японии. В этих инициативах особое место уделяется предупреждению, повторному использованию, рециркуляции и утилизации отходов ЭЭО на основе принципа ответственности производителя. Аналогичное законодательство сегодня вступает в силу также в отдельных штатах Соединенных Штатов (например, в Калифорнии) и Канаде.

Глобальное управление материально-технической цепочкой играет ключевую роль в адаптации к новым экологическим требованиям. Малые и средние предприятия должны соблюдать требования, установленные глобальными производственно-сбытовыми цепочками, рискуя в противном случае лишиться статуса их поставщиков. В числе ключевых вопросов в этой области следует назвать осведомленность об этих новых природоохранных требованиях в различных сегментах сектора ЭЭО в развивающихся странах, где быстро идет процесс индустриализации; сотрудничество в обмене информацией и проведение консультаций между развитыми и развивающимися странами; а также выработку подходов, необходимых для адаптации к новым требованиям в заинтересованных развивающихся странах. Следует активизировать усилия для выявления последствий, которые процесс разработки новых природоохранных норм может иметь для доступа развивающихся стран к рынкам, а также принять меры для расширения диалога между этими странами. Эти меры должны помогать правительствам и предприятиям развивающихся стран в своевременной адаптации к внешним экологическим требованиям. Конструктивную роль в этом отношении могут сыграть Консультативная целевая группа (КЦГ) ЮНКТАД по экологическим требованиям и доступу к рынкам и другие аналогичные инициативы.

Источник: ЮНКТАД.

⁴ Negotiating Group on Market Access, "Overview of Proposals Submitted, Non-Tariff Measures", WTO docs. TN/MA/9/Rev.1, 29 October 2004 and Job(04)/62/Rev.7, 22 November 2005.

19. Результаты проводившихся ОЭСР (в 1995-2002 годах) обследований⁵ деловых кругов в ряде развитых и развивающихся стран показали, что НТБ в наибольшей степени влияют на физический объем экспорта отраслей, связанных с природными ресурсами, таких, как сельское хозяйство и пищевая, горнодобывающая и текстильная промышленность. Важно также отметить, что поступающие жалобы часто связаны с дискриминационной практикой или неадекватными нормами регулирования, а также с задержками и препятствиями, возникающими в связи с процедурами таможенной очистки и сертификации, а также техническими нормативами. Так, в числе экспортных НТБ, о которых сообщалось по результатам обследований в развивающихся странах, в частности в странах Латинской Америки (Аргентине, Боливии, Бразилии, Колумбии, Парагвае, Уругвае, Чили), в странах региона Азии и Тихого океана, включая Китай и Республику Корею, и в странах Общего рынка восточной и южной части Африки (КОМЕСА), чаще всего фигурировали следующие шесть НТБ: 1) технические меры (ТБТ и СФМ); 2) таможенные правила и формальности; 3) связанные с конкуренцией ограничения для доступа на рынки ("барьеры для допуска"); 4) лицензирование импорта; 5) субсидирование; и 6) механизмы защиты торговли (АД, КП и защитные меры).

20. Десять лет спустя после завершения Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров и осуществления соглашений ВТО, в том числе Соглашений о технических барьерах в торговле (ТБТ) и о санитарных и фитосанитарных мерах (СФМ), сформировался новый, более жесткий режим регулирования торговли высокотехнологичными товарами, а также трудоемкими экспортными товарами с низкой добавленной стоимостью (игрушки, электронные товары широкого потребления, продовольственная и сельскохозяйственная продукция), в рамках которого растет роль НТБ⁶. Эта тенденция затрагивает всю номенклатуру экспорта развивающихся стран. В этой связи, как представляется, не обойтись без следующих политических мер: 1) обеспечение для развивающихся стран возможности участвовать в разработке стандартов, с тем чтобы они могли полнее участвовать в мировой торговле (этот аспект учитывается при проработке вопросов имплементации в ходе Дохинского раунда); 2) представление развивающимся странам систематизированной информации при значительном расширении масштабов профессиональной подготовки и увеличении объемов ресурсов на регулярной и предсказуемой основе для соблюдения новых норм и

⁵ OECD (2003). *Overview of Non-Tariff Barriers: Findings from Existing Business Surveys*, TD/TC/WP(2002)38/FINAL. Paris.

⁶ Более подробную информацию см. в документах Совещания экспертов по нетарифным барьерам: методологии определения, классификации, количественная оценка и влияние на развитие. TD/B/COM.1/EM.27/2 от 23 июня 2005 года и TD/B/COM.1/EM.27/3 от 8 ноября 2005 года.

правил, регулирующих их экспорт; и 3) разработка взвешенного подхода к недопущению произвольного и дискреционного применения таких барьеров.

В. НТБ и развивающиеся страны

21. НТБ, вызывающие озабоченность развивающихся стран, можно обобщить следующим образом. Во-первых, что касается доступа к рынкам и выхода на рынки развитых стран, развивающиеся страны чаще всего беспокоят технические меры и меры ценового регулирования. Во-вторых, в торговле между развивающимися странами к числу препятствий относятся таможенные и административные процедуры при ввозе продукции в страну, паратарифные меры (например, импортные надбавки и дополнительные сборы), а также другие меры регулирования, касающиеся инфраструктуры, охраны прав интеллектуальной собственности и других институтов. В-третьих, продукция, представляющая экспортный интерес для развивающихся стран, например рыбные изделия, электрооборудование, фармацевтика и текстиль, в большей степени страдают от НТБ, чем продукция других секторов.

22. В частности, учащающаяся практика использования технических мер в развитых странах налагает дополнительные расходы и ложится ненужным бременем на предприятия развивающихся стран, стремящихся получить доступ к международным рынкам. Например, с начала 1990-х годов развитые страны для защиты потребителей и по соображениям безопасности стали ужесточать нормы регулирования сектора ИТ и телекоммуникаций. Сегодня стандартизация высокотехнологичных товаров ускоряется и усложняется в результате появления новых высокоскоростных технологий. Кроме того, во многих развитых странах регулятивный акцент переносится на охрану окружающей среды и здоровья, а также обеспечение безопасности. Стандарты, действующие на внутренних рынках ряда развитых стран, зачастую жестче международных. Хотя с юридической точки зрения эти регламенты могут преследовать достижение вполне законных целей, де-факто они ложатся неоправданно тяжелым бременем на торговлю развивающихся стран⁷. По оценкам, не менее 10% всех экспортных потерь развивающихся стран связаны с применением СФМ/ТБТ. Например, считается, что африканский экспорт бананов мог бы ежегодно расти на 410 млн. долл. США, если бы Европейский союз вместо собственных использовал международные стандарты,

⁷ В данном случае "де-факто" означает, что технические меры удовлетворяют международным нормам, но влекут дополнительные расходы на их выполнение.

регулирующие отслеживаемость товаров, и международные требования к остаточному содержанию пестицидов в сельскохозяйственном импорте⁸.

23. Важно, в частности, чтобы многосторонние нормы ВТО не ограничивали возможности стран решать свои задачи в области регулирования, т.е. необходимо проводить различие между законным регулированием и протекционистским злоупотреблением. Проходящие в рамках ВТО переговоры по мерам, применяемым после пересечения границы, в том числе по НТБ, оказались гораздо сложнее традиционных переговоров о доступе к рынкам, поскольку в этом случае взаимных "уступок" добиваться гораздо сложнее. В этой связи представляется, что основное внимание следует уделять поиску конкретных правил, которые должны быть приняты ВТО и/или включены в региональные ССТ. Здесь качество и сбалансированность правил приобретают огромное значение. Развивающимся странам жизненно важно, чтобы результаты переговоров по НТБ в ходе Дохинского раунда (включая переговоры о доступе на несельскохозяйственные рынки и в рамках других переговорных органов) были достаточно амбициозными и представляли коммерческую ценность с точки зрения их экспорта. Другая важная задача заключается в том, чтобы нормы регулирования НТБ в ССТ, которые становятся все более популярными (и заключаются как по линии Север-Юг, так и между странами Юга), были последовательными и не противоречили соответствующим многосторонним нормам и правилам ВТО.

24. Еще одной важной задачей является повышение точности и достоверности анализа НТБ. Для анализа влияния НТБ на торговые потоки требуется их количественная оценка. Для этого существуют различные методологии. К их числу относятся оценка частотности применения и охвата, сравнительный ценовой анализ и анализ количественных характеристик. Меры оценки частотности применения и охвата не позволяют непосредственно судить о ценовых последствиях. В то же время они могут использоваться для оценки степени ограничительности торговых мер, что позволяет установить их количественный и ценовой эффект. Однако этот эффект можно оценить лишь на агрегированном уровне, и за ним могут скрываться существенные различия в масштабах применения различных НТБ. Сравнительный ценовой анализ позволяет довольно легко рассчитывать так называемые адвалорные эквиваленты (АЭ). В то же время такой анализ провести очень сложно в силу отсутствия необходимых данных. Но даже при их наличии он не позволяет изолировать влияние того или иного конкретного вида НТБ. Одной из проблем с НТБ является трудность разграничения их использования в дискриминационных целях или же на законных основаниях в качестве защитных мер.

⁸ J.S. Wilson and V.O. Abiola (ed.), *Standards and Global Trade – A Voice for Africa*, World Bank, 2003.

25. Кроме того, для обеспечения присутствия национальных фирм на международных рынках и повышения их конкурентоспособности жизненно важное значение имеет конструктивная нормативно-правовая база. Для многих развивающихся стран важнейшее значение имеют товарные стандарты и нормативы. Модернизация систем стандартов, включая учреждения и инфраструктуру сертификации и оценки соответствия, крайне актуальна для работы в условиях глобализации торговли. Соблюдение международных стандартов, призванных обеспечивать качество, безопасность, здоровье, защиту окружающей среды и потребителей, все чаще становится предпосылкой успешного ведения конкурентной борьбы на международных рынках; это является и одним из основных факторов, ограничивающих потенциал многих экспортеров в развивающихся странах, особенно в НРС, и не позволяющих им в полной мере использовать возможности доступа к рынкам, в том числе на преференциальных условиях. Следует значительно активизировать и улучшить техническую помощь в деле укрепления потенциала, который необходим для соблюдения технических нормативов и стандартов.

26. Следует поощрять и облегчать участие развивающихся стран в международной стандартизации, в том числе в рамках итоговых договоренностей Дохинского раунда. Поощрение заключения соглашений о взаимном признании (СВП) между развитыми и развивающимися странами, а также между самими развивающимися странами также поможет сгладить острые углы и трения между торговыми партнерами, вызванные нормативными различиями, и обеспечить значительную экономию для компаний-экспортеров.

III. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКСПОРТА: НЕКОТОРЫЕ ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

27. Каким образом возможности для доступа к рынкам можно воплотить в успешную экспортную динамику? Проведенные недавно секретариатом ЮНКТАД эмпирические исследования факторов, определяющих динамику экспорта развивающихся стран, свидетельствуют о важности факторов как спроса, так и предложения⁹. Экспортная динамика не может определяться лишь счастливой судьбой производителей, выпускающих пользующуюся спросом продукцию. Она, скорее, является результатом сочетания различных факторов, формирующих условия производства и доступа экспортных товаров на международные рынки. Факторы, определяющие динамику

⁹ Fugazza M. (2004). *Export Performance and its Determinants: Supply and Demand Constraints*. UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities No.26, UNCTAD/ITCD/TAB/27.

экспорта, можно разбить на внутренние и внешние. К числу внешних факторов относятся условия доступа к рынкам и другие факторы, влияющие на импортный спрос. Помимо торговых барьеров и факторов конкуренции доступ к зарубежным рынкам зависит также от транспортных издержек, включая географическую и физическую инфраструктуру. Внутренние факторы связаны с потенциалом предложения.

28. На потенциал предложения влияют и географические факторы, которые, например, могут предопределять доступность сырья и других ресурсов. Зависит он и от факторных издержек - стоимости рабочей силы и капитала. Помимо наделенности ресурсами, факторные издержки по сути определяются экономической политикой и институциональным климатом. Важным фактором, который может влиять на производительность экспортного сектора, является и доступ к технологии.

29. Для изучения этих вопросов секретариат ЮНКТАД провел эконометрический анализ на основе модели двусторонних торговых потоков. Эта модель, в которой используется гравитационная методика, проверяется на основе рядов данных, характеризующих доступ к внешним рынкам и потенциал предложения в выборке из 84 стран. Результаты наблюдений говорят о том, что в целом период с 1985 по 2003 год все регионы в той или иной степени выиграли от более глубокой интеграции в мировую экономику. Африканские страны в последние два десятилетия сталкивались с серьезными проблемами на уровне предложения, а с точки зрения доступа к зарубежным рынкам их положение практически не изменилось.

30. Экспортная динамика стран Восточной Азии и Тихого океана формировалась под влиянием расширения как их потенциала предложения, так и доступа к внешним рынкам. Рост экспорта из стран Южной Азии в основном объясняется увеличением потенциала предложения. Для изучения возможной нелинейной связи между динамикой экспорта, факторами, определяющими потенциал предложения, и доступом к зарубежным рынкам было проведено более углубленное исследование; его результаты показали, что одной из важнейших причин вялой динамики экспорта является ограниченность доступа к зарубежным рынкам.

31. В то же время страны с высокой динамикой экспорта во второй половине 1990-х годов также сталкивались с ужесточением внешних препятствий, с успехом преодолевая их. Рост экспорта, как правило, влечет за собой повышение цен на факторы производства, что в свою очередь сдерживает его дальнейший рост. Что касается потенциала предложения, отмечается, что хорошая отечественная транспортная инфраструктура оказывает ощутимое позитивное влияние на динамику экспорта, равно как и благоприятный макроэкономический климат. Важным фактором экспортной

деятельности на всех уровнях являются ПИИ. Влияние прямых иностранных инвестиций на капиталоеобразование используется для введения в модель технологического элемента, возможно, в связи со структурой внешнеэкономического сектора. Делается вывод, что ПИИ оказывают важное позитивное влияние на экспортную динамику на всех уровнях.

32. Можно сделать следующий принципиальный общий вывод: доступ к иностранным рынкам и потенциал предложения одинаково важны для развития внешнеэкономического сектора. Усилия по одновременному расширению как потенциала предложения, так и доступа к зарубежным рынкам способствуют развитию и структурному углублению внешнеэкономического сектора. Иными словами, для того чтобы торговля вносила вклад в процесс развития, одного доступа к рынкам еще недостаточно. Обеспечение такого доступа должно дополняться политическими мерами и стратегиями построения и укрепления конкурентоспособного экспортного потенциала. Важными составляющими такого потенциала предложения на ранних этапах развития внешнеэкономического сектора являются транспортная инфраструктура и макроэкономическая стабильность.

33. Международное сотрудничество, например в форме адекватной и высококачественной "помощи в интересах торговли" может сыграть важную роль в укреплении потенциала предложения развивающихся стран, особенно НРС, и помочь им адаптироваться к торговым реформам.

IV. УКРЕПЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДЛОЖЕНИЯ И АДАПТАЦИЯ К ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ ТОРГОВЛИ: КОНЦЕПЦИЯ "ПОМОЩИ В ИНТЕРЕСАХ ТОРГОВЛИ"

34. С темой конкурентоспособности развивающихся стран тесно связан вопрос об их способности адаптироваться к потрясениям, вызванным либерализацией торговли. Сегодня все шире признается, что краткосрочная и среднесрочная помощь развивающимся странам для адаптации к торговым потрясениям¹⁰ жизненно необходима для обеспечения экономической, социальной и политической устойчивости программ либерализации торговли, а также отдачи для процесса развития и финансовых поступлений. Структурная безработица, возможно, является важнейшим проявлением социальных издержек процесса адаптации к торговым реформам. Другими причинами, вызывающими необходимость в такой адаптации, является замещение тарифных поступлений другими источниками по мере ослабления протекционизма; возможная утрата преференций на зарубежных рынках в результате снижения ставок НБН в

¹⁰ Подробный анализ вопросов адаптации см. *Развивающиеся страны в международной торговле*, 2005 год, глава 3, ЮНКТАД (2005).

обстановке либерализации многосторонней торговли; и внутриотраслевое и межотраслевое перераспределение ресурсов как следствие изменения уровня защиты.

35. Эти краткосрочные и среднесрочные последствия либерализации торговли, зависящие также от темпов осуществления торговых реформ, непосредственно отражаются на благосостоянии людей, влияя на их доступ к товарам, услугам, возможностям, а зачастую и меняя их традиционный образ жизни. В особо уязвимом положении находятся те, кто меньше всего готов к изменениям, вызванным торговыми реформами, в том числе бедные слои населения, женщины, престарелые, а также неквалифицированная и низко квалифицированная рабочая сила. К сожалению, в большинстве развивающихся стран отсутствуют развитые системы социальной защиты, например пособия по безработице, программы переподготовки кадров, переводимые пенсионные страховки и т.д., которые помогали бы решать эти проблемы. С этой точки зрения либерализация торговли может повлечь за собой ряд серьезных краткосрочных и среднесрочных последствий для развития человеческого капитала в развивающихся странах. Для адаптации к ним развивающимся странам может потребоваться более активная помощь, с тем чтобы пройти через этот процесс.

36. Кроме того, развивающиеся страны должны быть в состоянии воплощать улучшающиеся условия доступа к рынкам и выхода на них в реальный экспорт за счет совершенствования и диверсификации потенциала предложения. К числу важнейших политических элементов относятся стабильные макроэкономические, нормативно-правовые и финансовые условия; стратегическое использование сопутствующих инструментов политики (например, торговой, промышленной, финансовой и технологической); целенаправленное использование инструментов социальной политики; расширение возможностей фирм в области новаторства и освоения технологий для перехода к производству товаров и услуг с более высокой добавленной стоимостью; развитие тесной кооперации между предприятиями, особенно мелкими и средними, которые были бы реально связаны с мировыми рынками; и обеспечение более широкого доступа к специализированной информации, включая сведения о рынках, и более тесного взаимодействия между поставщиками и производителями.

37. Результаты анализа, содержащегося в проведенных ЮНКТАД тематических исследованиях по странам¹¹, а также другого опыта свидетельствуют о желательности принятия ряда подготовительных мер в преддверии необходимой адаптации. Речь идет о поощрении внутренних и зарубежных инвестиций, в том числе благодаря стимулирующим бизнес законодательству и учреждениям, развитию рынка капитала для открытия доступа к финансированию, особенно для МСП, создании систем социальной защиты, переподготовке кадров и других программах профессионального обучения, создании материальной инфраструктуры, особенно в транспортном секторе, упрощении процедур торговли, борьбе с бюрократией, оказании развивающимся странам содействия в преодолении барьеров СФМ/ТБТ на крупнейших рынках и т.д.

38. На многосторонних торговых переговорах в рамках ГАТТ/ВТО проблема адаптации традиционно замалчивалась и полностью оставлялась на усмотрение национальных директивных органов. В то же время такой подход в ближайшее время изменится, о чем свидетельствует инициатива "Помощь в интересах торговли".

¹¹ ЮНКТАД заказала проведение тематических исследований по, как Бангладеш, Болгарии, Бразилии, Замбии, Индии, Малави, Филиппинам и Ямайке. Выбор этих стран объясняется желанием составить представительную выборку стран, расположенных в различных регионах, имеющих разные размеры и находящихся на различных этапах развития, а также соображениями наличия данных. С проектами докладов об итогах этих исследований можно ознакомиться на вебсайте ЮНКТАД по адресу www.unctad.org/tab.

Вставка 5. Инициатива "Помощь в интересах торговли"

Все более широкую поддержку получает идея о том, что многосторонние торговые переговоры должны дополняться конкретными мерами для покрытия издержек адаптации и укрепления потенциала НРС и других уязвимых развивающихся стран. Совсем недавно была высказана идея создания временного международного "Фонда помощи в интересах торговли", который должен помочь развивающимся странам в покрытии издержек, которые возникнут в связи с осуществлением договоренностей, достигнутых на переговорах в Дохе.

Например, предложение о создании временного "Фонда помощи в интересах торговли" выдвигалось созданной в рамках Проекта тысячелетия ООН целевой группой по торговле в ее докладе о торговле в интересах развития за 2005 год, а Комиссар ЕС по торговле Питер Мэнделсон предложил в феврале 2005 года создать Специальный фонд адаптации к изменениям в торговле, с тем чтобы "помочь бедным странам торговать более эффективно и сгладить социальные издержки процесса адаптации". Аналогичные идеи сформулировало и правительство Соединенного Королевства в своем докладе "Доклад Комиссии по Африке". За этим последовали обязательства, принятые в интересах Африки на Саммите "восьмерки" в Глениглсе, а также прозвучавшее в начале декабря 2005 года заявление министра финансов "семерки" о том, что расходы на оказание помощи в интересах торговли увеличатся до 4 млрд. долл. США.

В принятой в Гонконге 18 декабря 2005 года Декларации министров признается, что цель помощи в интересах торговли должна заключаться в оказании развивающимся странам, и особенно НРС, содействия в укреплении потенциала предложения и торговой инфраструктуры, которая требуется им для осуществления Соглашений ВТО и получения отдачи из них и в более широком смысле для расширения торговли. В Декларации подчеркивается также, что помощь в интересах торговли не должна подменять собой того стимулирующего влияния, которое окажет на процесс развития успешное завершение Дохинского раунда, особенно что касается доступа к рынкам. В то же время такая помощь может стать ценным дополнением к итогам этих переговоров.

V. ВЫВОДЫ

39. Вопросы доступа к рынкам, выхода на рынки и конкурентоспособности в конечном счете следует рассматривать под углом зрения общей роли торговли и ее либерализации в контексте политики в области развития. Хотя либерализация торговли в последние 20 лет являлась одним из важнейших направлений стратегии развития, а ее дальнейшая либерализация по итогам переговоров в рамках ВТО, по оценкам, принесет в

долгосрочной перспективе осязаемые плоды, существует и целый ряд проблем, требующих своего решения. К их числу относятся краткосрочная адаптация, сокращение тарифных поступлений, сужение преференциального доступа на крупнейшие рынки, упразднение тарифных и иных форм стимулирования процесса развития при наличии позитивных внешних факторов, а также важнейший вопрос о том, как развивающиеся страны могут укреплять свой производственный и экспортный потенциал, с тем чтобы воспользоваться новыми рыночными возможностями. В свете этих проблем и с учетом потенциальных позитивных результатов торговых переговоров сегодня внимание стала привлекать к себе идея помощи в интересах торговли, с тем чтобы оказать развивающимся странам содействие в выполнении любых новых обязательств по либерализации торговли и в укреплении потенциала предложения.

40. В результате снижения тарифных ставок по итогам восьми раундов многосторонних торговых переговоров, значение НТБ как инструментов защиты и нормативного регулирования торговли сравнительно возросло. Эта тенденция затрагивает весь спектр экспорта развивающихся стран. В этой связи, как представляется, не обойтись без следующих трех политических мер: 1) предоставление развивающимся странам возможности участвовать в разработке стандартов, с тем чтобы они могли полнее участвовать в мировой торговле; 2) представление развивающимся странам систематизированной информации при значительном расширении масштабов профессиональной подготовки и увеличении объемов ресурсов на регулярной и предсказуемой основе для соблюдения новых стандартов и норм, регулирующих их экспорт; и 3) разработка взвешенного подхода к недопущению произвольного и дискреционного применения таких барьеров.

41. Политические рекомендации максимально либерализовать торговлю вызывают нарекания с различных сторон. Во-первых, опыт некоторых развивающихся стран, особенно стран Восточной Азии, свидетельствует о сохраняющейся актуальности "стратегических", более поэтапных подходов к реформированию торговли и торговой политики, обеспечивающих увязывание и координацию мер по либерализации торговли с промышленной и инвестиционной политикой. Одновременно с этим ширится и признание того, что особые условия каждой конкретной страны также могут играть важную роль и должны приниматься во внимание, особенно в случае малых стран и НРС. Здесь неприемлем единый рецепт. Например, финансовая уязвимость развивающихся стран, высокий уровень внешней задолженности многих из них, зависимость от сырьевых товаров и ограниченный потенциал предложения относятся к числу важных факторов, которые могут ограничить или свести на нет плоды либерализации торговой политики. Кроме того, представляется вполне логичным, что до того, как встать на путь либерализации торговли, следует внимательно изучить и проанализировать состояние и

возможности правовых, экономических и социальных институтов и обеспечить, чтобы политика стимулирования открытой торговли благоприятствовала процессу развития. Новый индекс торговли и развития ЮНКТАД¹² дает представление о тех видах мер, которые требуются для успешной торговли и развития.

¹² Подробный анализ индекса торговли и развития см. "Развивающиеся страны в международной торговле, 2005 год", глава 1, ЮНКТАД (2005).

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1. Импорт отдельных категорий товаров из РС и НРС (в млн. долл. США)

Рынки	Товарная категория	Развивающиеся страны								Наименее развитые страны							
		1990		1995		2000		2004		1990		1995		2000		2004	
		Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)
Развитые страны	СУММАРНЫЙ ИМПОРТ:	569 215		825 732		1 298 406		1 841 389		14 103,1		14 177,4		23 508,4		34 279,2	
	Пищевые продукты и живые животные	57 161	10,0	78 392	9,5	77 905	6,0	103 294	5,6	2 219,1	15,7	3 127,7	22,1	2 647,4	11,3	3 148,5	9,2
	- Продукция рыбного промысла	9 038	1,6	23 064	2,8	25 174	1,9	29 915	1,6	444,8	3,2	1 302,0	9,2	1 466,7	6,2	1 837,7	5,4
	Минеральные топливо/смазочные масла	162 716	28,6	136 380	16,5	244 565	18,8	342 116	18,6	4 184,5	29,7	3 654,3	25,8	6 228,5	26,5	10 934,4	31,9
	Химические вещества/продукты, не включенные в другие категории	13 297	2,3	23 147	2,8	34 818	2,7	59 743	3,2	284,6	2,0	208,8	1,5	208,2	0,9	348,2	1,0
	- Фармацевтические продукты	175	0,0	520	0,1	1 038	0,1	2 916,6	0,2	0,1	0,0	1,1	0,0	2,8	0,0	13,4	0,0
	Промышленные товары	67 326	11,8	93 174	11,3	136 808	10,5	210 583	11,4	2 062,9	14,6	1 342,3	9,5	2 939,2	12,5	3 319,0	9,7
	Машины/транспортное оборудование	99 593	17,5	237 869	28,8	451 199	34,8	637 019	34,6	1 206,4	8,6	239,6	1,7	683,1	2,9	903,7	2,6
	- Промышленные товары, изготовленные низкоквалифицированной рабочей силой	84 539	14,9	131 522	15,9	199 635	15,4	306 995	16,7	1 879,1	13,3	891,2	6,3	3 131,4	13,3	2 560,4	7,5
	- Промышленные товары, изготовленные высококвалифицированной рабочей силой	88 067	15,5	201 919	24,5	357 241	27,5	510 985	27,8	415,1	2,9	365,4	2,6	418,9	1,8	560,5	1,6
	- Электроника и электротехника	70 866	12,4	186 141	22,5	343 880	26,5	471 426	25,6	61,4	0,4	88,3	0,6	127,6	0,5	90,4	0,3
	- Автомобильные части и принадлежности	816	0,1	5 618	0,7	11 067	0,9	19 279	1,0	0,1	0,0	0,5	0,0	1,4	0,0	2,6	0,0
	- Текстильные изделия	77 417	13,6	116 312	14,1	156 506	12,1	202 109	11,0	2 009,3	14,2	3 936,4	27,8	8 954,4	38,1	13 221,9	38,6

Рынки	Товарная категория	Развивающиеся страны								Наименее развитые страны							
		1990		1995		2000		2004		1990		1995		2000		2004	
		Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)	Стои- мость	Доля (%)
Развивающиеся страны	СУММАРНЫЙ ИМПОРТ:	134 828		515 674		778 976		1 166 60		3 438,6		7 331,4		13 379,0		20 473,5	
	Пищевые продукты и живые животные	10 316	7,7	31 630	6,1	39 922	5,1	45 902	3,9	707,6	20,6	1 399,2	19,1	1 521,8	11,4	1 411,6	6,9
	- Продукция рыбного промысла	1 162	0,9	4 505	0,9	5 911	0,8	6 883	0,6	72,6	2,1	370,4	5,1	448,0	3,3	359,6	1,8
	Минеральные топливо/смазочные масла	44 669	33,1	77 403	15,0	152 116	19,5	206 973	17,7	538,1	15,6	2 003,0	27,3	7 693,7	57,5	13 414,9	65,5
	Химические вещества/продукты, не включенные в другие категории	9 181	6,8	43 802	8,5	64 743	8,3	100 664	8,6	132,9	3,9	210,2	2,9	263,7	2,0	377,3	1,8
	- Фармацевтические продукты	288	0,2	1 628	0,3	3 150	0,4	3 981	0,3	0,3	0,0	10,0	0,1	29,1	0,2	25,1	0,1
	Промышленные товары	22 675	16,8	104 567	20,3	124 074	15,9	163 045	14,0	697,1	20,3	1 277,6	17,4	1 032,6	7,7	1 391,9	6,8
	Машины/транспортное оборудование	26 232	19,5	148 454	28,8	263 108	33,8	446 104	38,3	326,6	9,5	147,0	2,0	351,2	2,6	265,6	1,3
	- Промышленные товары, изготовленные низкоквалифицированной рабочей силой	22 192	16,5	112 655	21,8	128 223	16,5	153 180	13,1	477,8	13,9	557,0	7,6	774,1	5,8	877,9	4,3
	- Промышленные товары, изготовленные высококвалифицированной рабочей силой	30 410	22,6	170 456	33,1	286 081	36,7	502 916	43,1	178,9	5,2	257,4	3,5	354,9	2,7	478,5	2,3
	- Электроника и электротехника	17 700	13,1	106 646	20,7	209 758	26,9	366 938	31,5	18,8	0,5	30,2	0,4	67,2	0,5	55,6	0,3
	- Автомобильные части и принадлежности	305	0,2	2 553	0,5	3 444	0,4	6 543	0,6	0,4	0,0	2,4	0,0	3,7	0,0	2,3	0,0
	- Текстильные изделия	10 984	8,1	63 603	12,3	73 588	9,4	76 889	6,6	468,2	13,6	981,8	13,4	1 161,8	8,7	1 688,4	8,2

Источник: База данных КОМТРЕЙД Статистического отдела Организации Объединенных Наций.

**Таблица 2. Условия доступа к рынкам для развивающихся стран по отдельным категориям товаров
(фактически применяемые ставки пошлин)**

Рынки	Товарная категория	1990				1995				2000				2004			
		Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средний критический показатель (%)	Средний взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)
Развивающиеся страны	Пищевые продукты и живые животные	4,80	4,19	80	12,1	7,16	4,13	427	11,5	2,54	3,12	238	6,3	2,68	2,98	162	6,0
	- Продукция рыбного промысла	3,10	3,82	35	2,4	3,40	3,73	110	0,9	1,44	2,63	110	0,7	1,52	2,47	35	0,3
	Минеральные топливо/смазочные масла	2,52	3,74	20	1,0	0,99	0,58	12	0,0	0,45	0,53	8	0,0	0,71	0,45	13	0,0
	Химические вещества/продукты, не включенные в другие категории	2,63	2,73	75	3,1	2,27	1,84	50	2,4	1,47	1,34	495	0,2	1,55	1,55	58	0,2
	- Фармацевтические продукты	2,20	1,13	16	1,3	0,70	0,21	20	0,5	0,11	0,06	30	0,1	0,40	0,05	12	0,0
	Промышленные товары	4,47	3,11	60	4,0	5,26	3,00	90	8,1	3,64	2,32	90	4,1	3,56	2,22	90	1,8
	Машины/транспортное оборудование	2,39	2,51	41	1,1	1,88	1,22	47	0,5	1,20	0,44	90	0,2	1,37	0,54	35	0,2
	- Промышленные товары, изготовленные низкоквалифицированной рабочей силой	3,96	4,05	90	3,1	4,70	2,89	90	6,8	3,21	2,08	110	3,3	3,27	2,00	100	1,6
	- Промышленные товары, изготовленные высококвалифицированной рабочей силой	2,43	2,46	45	1,6	2,32	1,34	1500	1,0	1,19	0,48	495	0,2	1,31	0,56	58	0,1
	- Электроника и электротехника	2,70	2,49	35	1,9	2,16	0,86	35	0,8	1,08	0,26	60	0,2	1,13	0,34	35	0,0
	- Автомобильные части и принадлежности	0,87	1,71	10	0,0	1,65	0,91	28	0,6	2,25	0,42	28	0,4	2,63	0,56	18	1,0
	- Текстильные изделия	10,64	10,71	93	18,2	12,15	9,76	90	27,4	10,41	8,97	90	20,9	9,51	9,28	90	17,0

Рынки	Товарная категория	1990				1995				2000				2004			
		Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средний критический показатель (%)	Средний взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)
Развивающиеся страны	Пищевые продукты и живые животные	26,49	20,59	200	62,9	16,94	11,64	100	41,2	17,82	15,34	400	38,8	12,20	10,60	210	30,8
	- Продукция рыбного промысла	23,39	22,88	100	61,8	17,67	18,73	70,0	42,3	19,71	21,40	105	47,6	9,72	7,46	50	22,4
	Минеральные топливо/смазочные масла	9,92	4,75	70	6,2	10,58	7,31	80	10,1	8,83	5,82	279	13,8	6,45	2,55	233	10,4
	Химические вещества/продукты, не включенные в другие категории	23,52	24,85	150	43,4	12,71	10,80	100	11,6	10,53	10,27	210	21,0	8,07	7,59	182	20,6
	- Фармацевтические продукты	18,87	14,50	60	36,1	8,25	6,68	65	4,0	6,88	6,48	50	19,3	5,00	4,03	100	16,2
	Промышленные товары	28,84	24,12	300	53,4	15,95	10,48	80	35,0	15,00	12,86	220	36,7	11,36	8,97	100	30,9
	Машины/транспортное оборудование	22,32	17,98	250	43,8	12,91	6,98	265	23,6	11,58	9,42	225	26,3	8,29	3,92	200	21,9
	- Промышленные товары, изготовленные низкоквалифицированной рабочей силой	29,77	22,99	300	56,8	16,68	11,38	105	38,5	15,71	14,14	220	38,8	11,92	10,09	105	33,2
	- Промышленные товары, изготовленные высококвалифицированной рабочей силой	21,90	20,76	250	43,1	12,48	7,50	105	18,4	10,86	9,30	210	23,4	7,95	4,94	182	20,3
	- Электроника и электротехника	26,54	18,96	200	50,9	14,50	5,42	100	26,8	12,88	7,45	180	29,7	9,32	2,50	70	23,9
	- Автомобильные части и принадлежности	30,89	31,04	100	63,8	17,55	10,68	100	23,9	16,29	19,03	125	35,9	12,00	11,64	200	28,4
	- Текстильные изделия	33,25	25,30	300	56,8	18,65	11,83	100	51,3	18,44	17,55	220	52,6	14,09	13,78	100	42,0

Источник: База данных ТРЕЙНС ЮНКТАД.

**Таблица 3. Условия доступа к рынкам для наименее развитых стран по отдельным категориям товаров
(фактически применяемые ставки пошлин)**

Рынки	Товарная категория	1990				1995				2000				2004			
		Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средний критический показатель (%)	Средний взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)
Развитые страны	Пищевые продукты и живые животные	2,47	2,73	70	5,0	3,80	2,83	282	3,6	1,20	1,30	40	2,2	0,83	0,42	50	3,0
	- Продукция рыбного промысла	3,07	4,50	25	2,1	3,24	4,12	100	0,4	1,33	1,74	25	0,1	0,91	0,54	15	0,0
	Минеральные топливо/смазочные масла	1,58	1,28	10	0,0	1,00	0,97	10	0,0	0,09	0,01	8	0,0	0,00	0,00	0	0,0
	Химические вещества/продукты, не включенные в другие категории	1,60	2,85	75	3,3	0,81	0,07	30	1,0	0,55	0,19	30	0,3	0,32	0,00	12	0,0
	- Фармацевтические продукты	0,00	0,00	0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	1,88	6,06	30	7,7	0,00	0,00	0	0,0
	Промышленные товары	2,79	0,44	60	3,5	4,35	0,92	90	8,1	2,75	2,07	60	4,3	1,97	2,01	90	2,1
	Машины/транспортное оборудование	0,92	0,10	35	1,6	0,76	0,32	35	1,2	0,30	1,46	10	0,0	0,28	0,02	35	0,3
	- Промышленные товары, изготовленные низкоквалифицированной рабочей силой	2,23	0,98	90	3,4	3,03	1,76	90	5,4	2,08	1,86	90	3,3	1,37	2,56	100	1,2
	- Промышленные товары, изготовленные высококвалифицированной рабочей силой	0,95	0,45	35	1,9	0,73	0,12	35	1,5	0,37	2,73	30	0,1	0,27	0,02	35	0,4
	- Электроника и электротехника	1,28	0,11	35	2,3	0,60	0,29	35	1,1	0,26	5,24	10	0,0	0,14	0,02	35	0,1
	- Автомобильные части и принадлежности	0,00	0,00	0	0,0	1,28	0,75	28	3,5	1,42	1,04	10	0,0	0,39	0,07	10	0,0
	- Текстильные изделия	10,85	11,26	93	21,7	12,54	11,88	90	31,1	10,32	11,87	90	28,1	6,28	10,01	90	15,4

Рынки	Товарная категория	1990				1995				2000				2004			
		Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средний критический показатель (%)	Средний взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)
Развивающиеся страны	Пищевые продукты и живые животные	25,84	26,62	200	37,3	22,69	20,84	100	48,5	18,80	15,37	175	39,0	15,36	19,56	160	42,6
	- Продукция рыбного промысла	29,16	46,11	55	48,5	20,79	26,41	70	40,8	21,94	29,32	100	61,1	11,22	6,69	43	35,4
	Минеральные топливо/смазочные масла	8,02	0,52	40	3,2	13,09	5,00	70	13,5	14,66	4,85	279	23,3	5,95	0,35	40	6,1
	Химические вещества/продукты, не включенные в другие категории	20,40	44,56	150	41,8	24,85	7,09	80	32,9	12,51	8,54	170	29,8	13,07	20,95	40	49,7
	- Фармацевтические продукты	14,69	21,00	30	24,5	9,70	9,35	65	7,4	6,98	6,85	25	18,1	4,51	8,32	30	26,7
	Промышленные товары	25,43	56,63	100	39,5	20,71	7,25	80	41,1	15,84	11,15	100	39,8	15,96	12,88	70	54,5
	Машины/транспортное оборудование	17,51	3,03	150	42,4	17,04	9,14	265	27,4	11,12	6,80	175	28,7	9,90	12,39	158	31,5
	- Промышленные товары, изготовленные низкоквалифицированной рабочей силой	23,58	5,17	200	41,9	21,88	10,82	80	45,8	16,72	10,77	115	42,9	16,16	18,93	70	54,5
	- Промышленные товары, изготовленные высококвалифицированной рабочей силой	14,07	40,22	150	36,2	18,18	9,05	100	25,5	10,89	8,37	170	28,7	10,33	18,69	50	35,7
	- Электроника и электротехника	14,70	11,16	100	30,9	18,35	14,86	100	26,6	11,76	11,81	80	33,9	10,28	14,39	50	28,7
	- Автомобильные части и принадлежности	19,90	13,67	100	59,8	23,34	17,81	100	20,0	14,11	13,22	50	37,2	15,74	18,17	43	42,8
	- Текстильные изделия	23,67	19,81	100	34,2	22,25	7,55	80	46,7	20,87	10,64	90	53,5	15,95	23,97	100	52,2

Источник: База данных ТРЕЙНС ЮНКТАД.

Таблица 4. Определения товарных цепочек, используемые в таблицах 5-8 (номенклатура: комбинированная ГС)

Товарная цепочка	Производственные этапы - описание	Производственные этапы - товарный охват
Цитрусовые	Свежие или сушеные	0805
	Консервированные или приготовленные	200791, 200830
	Соки	200911-200930, 900919
Какао	Какао-бобы	1801
	Какао-паста и шелуха/скорлупа	1802, 1803
	Какао-масло и порошок	1804, 1805
	Шоколад	1806
Кофе	Кофе сырой	090111-090112
	Кофе, обжаренный; шелуха и кожица кофе	090121-090130
	Кофе, экстракты и препараты	210110- 210112
Древесина и пробка	Древесина и пробка: сырье	440310-440399,450110,450190,
	Древесина и пробка: полуфабрикаты	440410-440799, 450200
	Древесина и пробка: шпон, фанера и т.д.	440810-441300, 450410,450490
	Древесина и пробка: изделия (исключая мебель)	441400-442190, 450310,450390
	Древесина и пробка: деревянная мебель	940161,940169, 940330-940360
Медь	Медь: сырье	260300,740110, 740120,740400
	Медь: слитки и другие первичные формы	740200-740329, 740500
	Медь: полуфабрикаты	740610-741129
	Медь: готовые изделия	741210-741999
Текстиль и одежда	Сырье	500100-500390, 510111-510400, 520100-520299, 530110-530599
	Незначительно переработанное сырье	510510-510540, 520300
	Пряжа	500400-500600, 510610-511000, 520411-520790, 530610-530890, 540110-540620, 550110-551130, 560110-560130, 560410-560500
	Ткани	500710-500790, 511111-511300, 520811-521225, 530911-531090, 540710-540834, 551211-551694, 560210-560300, 560600-560900, 570110-570500, 580110-600299
	Одежда и другие готовые изделия	610110-631090

Источник: ЮНКТАД.

Таблица 5. Тарифная эскалация по отдельным товарным цепочкам; рынки: развитые страны; партнеры: развивающиеся страны

Товарная цепочка		1990				1995				2000				2004			
Наименование	Этапы производства	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Цитрусовые	Свежие или сушеные	0,98	3,16	20,0	0,3	0,92	1,78	38,7	3,0	1,46	3,24	32,0	5,0	1,56	1,88	32,0	6,5
	Консервированные или приготовленные	12,93	15,04	40,0	27,4	9,99	21,86	100,0	24,9	6,49	15,19	34,0	11,9	6,67	11,59	34,0	13,5
	Соки	8,39	17,01	35,0	11,8	15,04	22,10	100,0	34,3	3,34	7,96	29,8	13,7	6,77	10,10	45,0	32,2
Какао	Какао-бобы	0,05	0,00	3,6	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Какао-паста и шелуха/скорлупа	1,20	0,36	10,0	0,0	0,61	0,24	7,0	0,0	0,80	0,55	7,0	0,0	0,43	0,16	7,0	0,0
	Какао-масло и порошок	1,72	0,10	15,0	0,0	1,32	0,15	10,5	0,0	1,11	0,24	10,5	0,0	0,80	0,30	12,9	0,0
	Шоколад	9,51	14,12	35,0	19,4	20,42	18,49	304,3	7,2	5,90	12,42	29,8	6,9	5,73	9,84	29,8	7,2
Кофе	Кофе, сырой	0,19	0,01	12,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Кофе, обжаренный; шелуха и кожица кофе	4,41	0,49	20,0	14,3	1,39	0,82	10,0	0,0	1,66	0,69	10,0	0,0	1,75	1,45	12,0	0,0
	Кофе, экстракты и препараты	9,23	10,60	35,0	23,4	5,86	11,36	34,1	14,6	3,67	3,62	29,8	15,3	2,98	3,54	29,8	8,7
Древесина и пробка	Древесина и пробка: сырье	0,05	0,00	5,0	0,0	0,11	0,22	4,7	0,0	0,00	0,00	3,5	0,0	0,01	0,00	5,0	0,0
	Древесина и пробка: полуфабрикаты	1,08	1,29	10,0	0,0	0,08	0,32	9,0	0,0	0,37	0,27	10,0	0,0	0,34	0,23	10,0	0,0
	Древесина и пробка: шпон, фанера и т.д.	2,75	6,40	20,0	0,9	1,56	6,29	40,0	0,3	1,17	3,35	40,0	0,1	1,87	3,12	20,0	0,1
	Древесина и пробка: изделия (исключая мебель)	1,80	2,45	50,0	0,3	2,13	1,55	60,0	1,5	1,43	1,19	60,0	0,8	2,14	1,63	60,0	0,3
	Древесина и пробка: деревянная мебель	2,67	3,04	16,3	2,0	3,05	1,42	42,5	0,9	1,77	0,36	42,5	0,8	3,77	0,48	100,0	2,0
Медь	Медь: сырье	0,64	0,01	8,0	0,0	0,21	0,00	8,8	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Медь: слитки и другие первичные формы	0,30	0,00	6,0	0,0	0,70	0,10	8,8	0,0	0,11	0,19	1,0	0,0	0,35	0,33	11,0	0,0
	Медь: полуфабрикаты	1,57	1,16	8,0	0,0	1,28	0,55	8,8	0,0	1,14	0,65	5,0	0,0	1,50	0,98	12,0	0,0
	Медь: готовые изделия	2,35	3,26	11,2	0,0	3,00	3,11	50,0	0,7	1,73	1,60	50,0	0,3	1,92	1,68	14,0	0,0
Текстиль и одежда	Сырье	0,21	1,15	35,0	0,2	0,18	1,28	35,0	0,1	0,04	0,01	4,3	0,0	0,02	0,00	4,3	0,0
	Незначительно переработанное сырье	0,59	0,02	4,0	0,0	0,90	0,14	10,0	0,0	0,46	0,06	5,0	0,0	0,62	0,09	5,0	0,0
	Пряжа	5,01	2,69	15,0	0,0	5,66	3,84	24,1	1,2	3,87	3,19	40,0	0,3	3,78	3,60	16,0	0,1
	Ткани	9,33	7,81	60,0	10,4	10,76	8,08	90,0	22,5	7,51	6,84	90,0	9,0	6,80	5,65	90,0	1,9
	Одежда и другие готовые изделия	12,51	12,06	93,0	24,0	14,05	10,57	90,0	33,4	13,27	9,74	90,0	30,0	12,12	10,08	90,0	27,4

Источник: База данных ТРЕЙНС ЮНКТАД.

Таблица 6. Тарифная эскалация по отдельным товарным цепочкам; рынки: развивающиеся страны; партнеры: развивающиеся страны

Товарная цепочка		Товарная цепочка				1995				2000				2004			
Наименование	Этапы производства	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Цитрусовые	Свежие или сушеные	31,67	29,80	60,0	84,6	14,42	12,85	60,0	47,2	16,46	11,58	70,0	19,1	9,30	6,29	200,0	19,4
	Консервированные или приготовленные	38,75	31,38	60,0	88,0	16,37	25,26	50,0	59,8	20,76	23,66	50,0	71,6	11,20	8,62	30,0	38,1
	Соки	34,65	48,17	60,0	100,0	20,82	39,17	75,0	58,0	22,11	19,43	50,0	53,9	16,39	10,30	73,0	45,5
Какао	Какао-бобы	18,46	17,60	30,0	34,8	11,65	6,88	30,0	20,3	11,21	13,72	35,0	25,0	6,84	7,72	30,0	14,9
	Какао-паста и шелуха/скорлупа	23,85	20,74	30,0	56,3	13,94	8,52	30,0	26,0	10,55	6,06	65,0	7,4	6,94	3,02	30,0	9,9
	Какао-масло и порошок	25,23	9,50	60,0	57,7	14,47	8,78	43,0	29,5	14,76	12,53	85,0	34,2	11,08	10,25	43,0	35,2
	Шоколад	33,80	31,37	80,0	91,8	19,03	11,00	70,0	51,5	19,71	14,28	50,0	41,6	15,44	9,47	73,0	49,4
Кофе	Кофе, сырой	7,64	4,92	100,0	3,8	8,07	3,60	35,0	50,9	16,72	10,01	75,0	39,0	8,91	7,69	100,0	50,2
	Кофе, обжаренный; шелуха и кожица кофе	24,36	17,90	60,0	81,8	16,54	17,89	80,0	44,2	22,32	22,91	95,0	45,3	13,13	11,69	100,0	31,7
	Кофе, экстракты и препараты	32,47	26,61	50,0	100,0	22,19	12,78	70,0	63,7	26,27	22,97	141,0	53,3	14,50	7,72	141,0	36,0
Древесина и пробка	Древесина и пробка: сырье	18,60	19,19	60,0	12,0	3,95	1,77	30,0	1,1	4,22	2,25	30,0	16,9	3,25	1,69	30,0	1,6
	Древесина и пробка: полуфабрикаты	12,45	14,99	60,0	29,8	9,83	4,68	70,0	8,0	8,18	5,46	55,0	14,1	5,20	1,09	30,0	13,2
	Древесина и пробка: шпон, фанера и т.д.	24,68	17,11	100,0	51,9	16,39	10,20	70,0	21,2	13,70	12,42	110,0	28,6	10,22	7,62	75,0	29,5
	Древесина и пробка: изделия (исключая мебель)	23,43	17,24	60,0	52,5	16,92	8,07	80,0	31,4	17,02	11,25	215,0	40,6	12,89	7,04	50,0	36,2
	Древесина и пробка: деревянная мебель	28,43	25,65	60,0	50,0	21,83	7,39	80,0	49,2	21,70	15,34	215,0	69,8	15,81	11,50	50,0	44,2
Медь	Медь: сырье	34,57	11,00	100,0	29,9	3,35	3,58	17,0	0,5	3,51	1,85	15,0	0,0	7,10	1,32	25,0	50,5
	Медь: слитки и другие первичные формы	29,32	28,46	100,0	23,9	4,83	3,51	15,0	0,0	5,08	4,69	25,0	1,8	6,52	2,82	25,0	20,5
	Медь: полуфабрикаты	26,05	46,28	100,0	34,4	11,00	7,75	70,0	12,4	9,58	7,31	50,0	23,2	7,50	4,92	43,0	18,7
	Медь: готовые изделия	29,38	27,37	100,0	67,9	14,92	12,85	80,0	35,8	15,16	14,16	175,0	40,2	10,43	11,19	43,0	31,9
Текстиль и одежда	Сырье	10,11	7,07	60,0	11,0	5,79	4,52	70,0	2,4	7,32	4,60	90,0	3,6	8,85	24,06	50,0	9,1
	Незначительно переработанное сырье	9,31	2,90	60,0	3,9	5,68	4,08	30,0	0,5	7,83	13,44	90,0	1,0	9,29	18,89	47,2	15,1
	Пряжа	27,31	22,67	100,0	49,1	12,96	9,74	80,0	27,0	11,13	12,16	210,0	27,4	8,91	7,86	50,0	25,3
	Ткани	36,69	32,84	300,0	53,1	18,70	16,42	80,0	53,2	17,62	21,08	220,0	56,0	13,81	15,05	50,0	43,2
	Одежда и другие готовые изделия	33,15	31,71	100,0	69,6	20,42	9,19	100,0	61,0	21,05	19,51	220,0	58,2	15,73	12,60	100,0	47,1

Источник: База данных ТРЕЙНС ЮНКТАД.

Таблица 7. Тарифная эскалация по отдельным товарным цепочкам; рынки: развитые страны; партнеры: наименее развитые страны

Товарная цепочка		1990				1995				2000				2004			
Наименование	Этапы производства	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Цитрусовые	Свежие или сушеные	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Консервированные или приготовленные	.	.	.	0,0	.	.	.	.	0,00	0,00	0,0	0,0	.	.	.	.
	Соки	5,50	9,46	11,0	0,0	.	.	.	.	2,50	2,50	5,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
Какао	Какао-бобы	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Какао-паста и шелуха/скорлупа	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	.	.	.	.
	Какао-масло и порошок	.	.	.	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	.	.	.	.
	Шоколад	1,00	1,73	10,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	10,00	10,00	10,0	0,0	0,29	0,09	3,5	0,0
Кофе	Кофе, сырой	0,16	0,00	8,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Кофе, обжаренный; шелуха и кожица кофе	2,86	1,49	20,0	10,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,92	1,30	12,0	0,0
	Кофе, экстракты и препараты	0,00	0,00	0,0	0,0	19,37	19,37	34,1	54,5	1,47	0,76	8,8	0,0	0,98	1,42	8,8	0,0
Древесина и пробка	Древесина и пробка: сырье	0,00	0,00	0,0	0,0	0,18	0,39	4,7	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Древесина и пробка: полуфабрикаты	0,18	0,59	10,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,36	0,18	4,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Древесина и пробка: шпон, фанера и т.д.	0,60	0,90	10,0	0,0	2,28	0,79	40,0	4,4	1,60	0,58	40,0	1,8	0,19	0,02	10,0	0,0
	Древесина и пробка: изделия (исключая мебель)	0,81	0,46	50,0	1,7	0,80	0,08	50,0	3,7	1,11	0,72	50,0	3,0	0,79	0,45	60,0	4,1
	Древесина и пробка: деревянная мебель	0,24	0,45	6,6	0,0	0,40	0,44	5,3	0,0	0,79	0,28	5,0	0,0	0,06	0,00	5,0	0,0
Медь	Медь: сырье	2,00	0,51	8,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Медь: слитки и другие первичные формы	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	0,20	0,01	1,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Медь: полуфабрикаты	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	.	.	.	.	0,00	0,00	0,0	0,0
	Медь: готовые изделия	1,18	1,85	10,0	0,0	4,88	1,93	50,0	8,6	1,29	0,87	5,0	0,0	0,11	0,53	3,0	0,0
Текстиль и одежда	Сырье	0,91	1,00	35,0	2,2	0,95	3,05	35,0	1,8	0,00	0,00	0,0	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0
	Незначительно переработанное сырье	1,50	1,50	1,5	0,0	.	.	.	0,0	0,00	0,00	0,0	0,0	.	.	.	.
	Пряжа	2,91	0,08	10,0	0,0	0,27	0,05	4,8	0,0	3,54	0,37	12,0	0,0	1,61	0,30	10,6	0,0
	Ткани	6,96	1,93	60,0	6,7	7,50	1,79	60,0	11,9	5,20	1,93	60,0	6,5	3,74	1,57	90,0	2,3
	Одежда и другие готовые изделия	12,61	13,20	93,0	27,7	14,16	12,77	90,0	36,7	11,42	12,32	90,0	32,7	6,94	10,23	90,0	18,3

Источник: База данных ТРЕЙНС ЮНКТАД.

Таблица 8. Тарифная эскалация по отдельным товарным цепочкам; рынки: развивающиеся страны; партнеры: наименее развитые страны

Товарная цепочка		1990				1995				2000				2004			
Наименование	Этапы производства	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)	Средне-арифметический показатель (%)	Средне-взвешенный показатель (%)	Максимальная ставка (%)	Международные пики (% от общего показателя)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Цитрусовые	Свежие или сушеные	60,00	60,00	60,0	100,0	28,75	24,11	35,0	75,0	21,88	19,27	70,0	37,3	9,79	27,24	35,0	30,3
	Консервированные или приготовленные	.	.	.	.	.	.	.	.	37,50	37,50	37,5	100,0	.	.	.	.
	Соки	.	.	.	.	.	.	.	.	34,00	39,66	50,0	85,7	28,00	34,26	35,0	100,0
Какао	Какао-бобы	.	.	.	.	2,50	0,61	10,0	0,0	5,00	5,00	5,0	0,0	4,00	2,14	8,0	0,0
	Какао-паста и шелуха/скорлупа	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
	Какао-масло и порошок	.	.	.	.	.	.	.	.	13,13	15,04	23,0	50,0	8,33	2,15	20,0	50,0
	Шоколад	50,00	50,00	50,0	100,0	25,00	25,99	30,0	66,7	35,00	30,73	40,0	75,0	21,36	21,34	35,0	88,2
Кофе	Кофе, сырой	5,00	6,61	15,0	0,0	11,60	5,44	30,0	66,3	15,63	6,97	50,0	32,1	9,15	1,04	100,0	54,3
	Кофе, обжаренный; шелуха и кожа кофе	.	.	.	.	27,63	39,85	80,0	55,6	14,22	14,82	25,0	22,2	13,75	13,83	20,0	63,6
	Кофе, экстракты и препараты	.	.	.	.	16,67	24,33	30,0	66,7	32,27	21,26	65,0	86,7	14,40	15,11	20,0	40,0
Древесина и пробка	Древесина и пробка: сырье	26,90	36,22	60,0	9,7	4,56	1,36	30,0	1,0	3,37	1,61	25,0	20,4	3,01	1,99	17,0	1,5
	Древесина и пробка: полуфабрикаты	11,95	50,70	60,0	18,5	10,58	2,65	70,0	26,7	5,97	2,57	25,0	11,3	5,31	0,34	25,0	11,7
	Древесина и пробка: шпон, фанера и т.д.	32,97	29,02	60,0	52,1	13,51	11,70	70,0	29,6	14,06	9,17	60,0	47,7	17,46	16,42	30,0	62,2
	Древесина и пробка: изделия (исключая мебель)	23,21	25,81	60,0	43,1	20,75	29,21	43,0	62,0	21,35	22,82	100,0	50,4	15,03	12,99	43,0	44,9
	Древесина и пробка: деревянная мебель	22,00	24,04	30,0	40,0	27,43	29,15	80,0	56,7	25,06	18,69	45,0	75,9	17,76	15,37	40,0	51,5
Медь	Медь: сырье	54,08	44,32	100,0	53,8	3,00	1,45	15,0	0,0	5,86	0,09	15,0	0,0	9,30	0,67	25,0	68,2
	Медь: слитки и другие первичные формы	44,46	65,71	100,0	35,3	3,50	4,26	15,0	0,0	4,44	5,02	12,0	0,0	11,42	3,49	25,0	42,9
	Медь: полуфабрикаты	43,91	89,31	100,0	29,4	10,25	9,74	25,0	15,4	11,17	11,65	20,0	21,4	15,86	7,74	25,0	65,1
	Медь: готовые изделия	20,76	16,60	40,0	53,8	9,75	8,41	40,0	20,0	13,36	12,34	25,0	36,0	15,97	22,57	30,0	69,6
Текстиль и одежда	Сырье	10,66	18,26	60,0	16,5	6,73	6,24	65,0	6,9	7,55	5,12	90,0	4,0	10,60	29,98	47,2	8,7
	Незначительно переработанное сырье	15,00	15,00	15,0	0,0	12,50	14,94	15,0	0,0	19,40	29,88	30,0	25,0	13,44	21,86	47,2	16,7
	Пряжа	17,04	15,67	27,0	31,0	16,52	6,79	70,0	33,0	12,00	13,05	40,0	25,2	14,43	14,16	30,0	65,8
	Ткани	26,42	28,04	100,0	32,2	31,55	23,55	80,0	68,4	17,24	42,16	70,0	50,4	17,19	20,49	43,0	65,4
	Одежда и другие готовые изделия	32,42	39,37	90,0	52,9	21,76	8,74	80,0	51,7	23,91	19,82	60,0	61,0	16,14	9,38	100,0	51,6

Источник: База данных ТРЕЙНС ЮНКТАД.
