ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ **TD**

КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/52/4
4 August 2005

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Пятьдесят вторая сессия
Женева, 3-14 октября 2005 года
Пункт 4 b) предварительной повестки дня

ЭРОЗИЯ ПРЕФЕРЕНЦИЙ ДЛЯ НАИМЕНЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАН: ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ И ВОЗМОЖНЫХ ВАРИАНТОВ ИХ СМЯГЧЕНИЯ*

Записка секретариата ЮНКТАД

* Дата выпуска настоящего документа объясняется техническими причинами.

GE.05-51598 (R) 070905 130905

Резюме

В настоящей записке, в которой оценивается размер торговых преференций и их эрозия вследствие снижения тарифов НБН, особое внимание уделяется странам и товарам, которые в наибольшей степени выигрывают от последних инициатив в области преференциального доступа на рынки, предпринятых Европейским союзом, Японией и Соединенными Штатами в пользу НРС. Подчеркивая растущую роль международной торговли услугами и меньшую зависимость товаров из некоторых НРС от преференциального доступа на рынки, авторы записки указывают, что примерно 20 первичных сырьевых товаров, имеющих огромное значение для НРС, экспортируются на соответствующие три основных рынка без преференциального режима, поскольку эти товары не облагаются пошлинами НБН (или же на них распространяется очень низкая ставка тарифа НБН. С другой стороны, примерно 18 товаров экспортируются НРС на те же рынки по гораздо более низким преференциальным ставкам. В 2003 году почти половина всех товаров из НРС экспортировалась в 11 стран на условиях преференциального в рамках 17 товарных категорий.

В записке кратко анализируются возможные меры по смягчению отрицательных последствий эрозии преференций. В дополнение к призывам к углублению существующих преференций и обеспечению финансовой компенсации для стран, в наибольшей степени затронутых феноменом эрозии преференций, ширится признание важности использования концепции преференциального режима и в тех областях политики, которые не связаны с преференциальным доступом на рынок. Если говорить конкретно, речь идет о мерах, непосредственно влияющих на производственный потенциал, которые помогли бы снизить зависимость НРС от торговых преференций и сделать их менее уязвимыми в плане риска их возможной эрозии. Различные преференциальные меры, направленные на укрепление потенциала предложения, считаются весьма желательными. В этой связи Комплексная рамочная программа оказания НРС технической помощи в области торговли (КРП) позволяет ее партнерам определять для каждой НРС такие параметры особого режима как в торговой, так и в иных областях, которые считаются важными для преодоления ее конкурентных недостатков.

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

Введение 4

Масштабы и значение торговых преференций для НРС на трех основных рынках 5

Кому нужны преференции? 6

НРС и преференциальные схемы Европейского союза 14

НРС и преференциальная схема Японии 20

НРС и преференциальные схемы Соединенных Штатов 21

Предполагаемые последствия эрозии преференций для торговли 23

Возможные способы и варианты смягчения отрицательных последствий эрозии преференций для НРС 26

Совершенствование торговых преференций 27

Финансовая компенсация эрозии преференций 28

Преодоление отрицательных последствий эрозии преференций в более широком контексте 31

Вывод 33

Введение

1. Преференциальный доступ на рынок, предоставляемый в рамках автономных преференциальных режимов, является одним из наиболее конкретных примеров особого и дифференцированного режима, которым пользуются развивающиеся страны. В своей первой Декларации министров, принятой в Сингапуре в 1996 году, члены Всемирной торговой организации (ВТО), утверждая план действий в интересах наименее развитых стран (НРС), подчеркнули значение торговых преференций для НРС и призвали торговых партнеров этих стран принять меры для их совершенствования.

2. На своей пятидесятой сессии, проходившей в 2003 году, Совет по торговле и развитию изучил последствия самых последних инициатив, принятых в интересах НРС в области доступа на рынок, в том числе инициативы "Все, кроме оружия" (ВКО) Европейского союза и Закона о содействии росту и расширению возможностей в Африке (ЗРВА), принятого в Соединенных Штатах. В своей справочной записке секретариат ЮНКТАД[1] указал, что преференции в области доступа на рынок оказывают благотворное влияние на инвестиции, занятость и сокращение масштабов нищеты благодаря развитию торговли в ряде НРС, в первую очередь в тех из них, которые обладают конкурентным экспортным потенциалом. Вместе с тем низкая степень использования торговых преференций была отнесена к числу факторов, снижающих ценность соответствующих льгот. Другим важным фактором недостаточного использования преференций была названа слабость потенциала предложения. В то же время было указано, что такие факторы, как жесткость правил происхождения и неуверенность в стабильности преференций во времени, также влияют на решения потенциальных инвесторов в НРС. Действительно, эрозия предоставляемого НРС преференциального доступа на рынок вследствие снижения тарифов в рамках режима наиболее благоприятствуемой нации (НБН) и заключение региональных соглашений о свободной торговле назывались в числе серьезнейших препятствий, мешающих НРС преодолеть свои конкурентные недостатки в глобальной экономике.

3. Учитывая это, Совет просил секретариат "провести анализ последствий для НРС возможной эрозии преференций, обусловленной дальнейшей либерализацией торговых режимов, и рекомендовать соответствующие меры в целях оказания содействия НРС в смягчении отрицательных последствий" этого феномена[2].

---

[1] Документ ЮНКТАД TD/B/50/5.

[2] Согласованные выводы 476 (L) Совета по торговле и развитию, принятые по итогам "Обзора хода осуществления программы действий для наименее развитых стран на десятилетие 2001-2010 годов", пункт 10.

4. Настоящая записка, ставшая промежуточным шагом в изучении последствий эрозии преференций, была подготовлена в ответ на вышеуказанную просьбу. Второй раздел посвящен описанию уязвимости НРС перед лицом такой эрозии с особым акцентом на те страны и товары, которые в наибольшей степени выиграли от торговых преференций, предоставлявшихся НРС на трех крупнейших рынках. В третьем разделе приводятся результаты имитации, проводившейся для того, чтобы оценить последствия полной эрозии преференций для торговли с учетом того факта, что во многих секторах такие преференции используются не полностью. В четвертом разделе анализируется ряд возможных условий и вариантов смягчения отрицательных последствий эрозии преференций для НРС, при этом особое внимание уделяется таким важнейшим задачам, как повышение конкурентоспособности и укрепление потенциала предложения НРС и снижения их зависимости от торговых преференций.

Масштабы и значение торговых преференций для НРС на трех основных рынках

5. За время, прошедшее после введения в действие всеобщей системы преференций (ВСП) в начале 1970-х годов, развивающиеся страны ощутимо увеличили свою долю в мировой торговле, а также степень использования торговых преференций. Механизм "градации", предполагающий снятие преференциального режима со стран, удовлетворяющих соответствующим экономическим критериям, был включен Соединенными Штатами в свою схему ВСП в 1998 году, Европейским союзом и Японией - в конце 1990-х годов[3].

6. В ходе обсуждения темы эрозии преференций все более важное значение приобретает вопрос степени использования предоставляемых преференций[4]. Традиционно эрозия преференций оценивалась, исходя из предположения о том, что

---

[3] См. доклады Специального комитета ЮНКТАД по торговым преференциям. Для целей механизма градации предоставляющие преференции страны, как правило, устанавливают конкурентные лимиты (как, например, в схеме Соединенных Штатов). Однако могут приниматься во внимание и критерии физического объема торговли, как это делается в схеме Японии.

[4] В настоящей записке под термином "использование" понимается отношение стоимости товаров, фактически импортируемых на преференциальных условиях, к общему стоимостному объему, обычно облагаемому пошлинами импорта тех же товаров из той же страны происхождения на тот же рынок. ("Обычно облагаемый пошлинами импорт" включает в себя товары, импортируемые на преференциальных условиях, а также на менее преференциальных условиях или условиях НБН.) Торговые данные регистрируются на основе таможенных деклараций при ввозе в предоставляющие преференции страны.

преференции используются полностью, однако сегодня признается, что даже в случае существования преференциальных ставок на практике часто применяются ставки наиболее благоприятствуемой нации (НБН). Среди причин неиспользования странами предоставляемого им преференциального режима можно назвать их неспособность соблюдать требования к правилам происхождения или стандарты. В других случаях недостаточно полное использование преференций объясняется позитивными, а не негативными причинами: иногда экспортеры считают, что их конкурентоспособность на соответствующих рынках достаточно высока, даже если они будут работать на непреференцальных условиях, или что отказ от тарифных преференций сулит им меньше неудобств, чем необходимость выполнения жестких требований соответствующих преференциальных режимов.

7. Смещению акцентов при обсуждении темы торговых преференций способствовали также значительные изменения в характере экономической специализации многих из рассматриваемых получателей преференций.

Кому нужны преференции?

8. Благотворное влияние торговых преференций и отрицательные последствия их эрозии зависят в первую очередь от структуры экспорта соответствующей страны и от социальных последствий существования такой экспортной структуры. Особое значение играет вопрос социально-экономических последствий эрозии для различных общественных групп, которых может коснуться этот процесс (мелкие фермеры, работники промышленных предприятий и т.д.), по сравнению с положением хозяйственных субъектов в не использующих преференции секторах, например, с работниками туристической индустрии и транспорта или сферы коммерческих услуг.

9. Хотя большинство НРС (39 из 50) экспортируют в основном товары, для 11 из них торговля международными услугами является источником свыше половины их валютных поступлений[5]. В 7 из этих 11 стран такая доля превышает 70%. В некоторых НРС, особенно малых островных государствах, специализация на услугах (среди которых, как правило, преобладает туризм) диктуется географическими или природными условиями, поскольку экологические активы этих стран благоприятствуют развитию в них туризма. В других НРС, в том числе в странах, где экспорт товаров по-прежнему опережает торговлю услугами, рост экспорта услуг стал результатом стремления к диверсификации экономики, с тем чтобы снизить ее зависимость от преференций.

---

[5] К их числу относятся: Вануату, Джибути, Кабо-Верде, Кирибати, Коморские Острова, Мальдивские Острова, Самоа, Сен-Томе и Принсипи, Тувалу, Эритерия и Эфиопия.

10. В 2003 году те сектора экономики НРС, которые широко пользовались преференциальным доступом на рынки и, соответственно, были более или менее уязвимыми в плане риска возможной эрозии преференций, являлись, согласно оценкам, источником 33% совокупных валютных поступлений этих стран. С учетом структуры экспорта товаров и услуг каждой страны это соотношение можно назвать показателем уязвимости в плане риска возможной эрозии преференций. Для сравнения, аналогичный показатель почти двадцатилетней давности (1985 год) был гораздо выше (64%). Однако из-за различий в масштабах диверсификации экономики НРС их уязвимость в плане риска возможной эрозии преференций в реальности снизилась неодинаково. Уменьшить свою зависимость от торговых преференций благодаря диверсификации удалось менее трети всех НРС, и большинство этих стран продолжают сталкиваться с серьезными трудностями в своем стремлении добиться структурного прогресса. Среди этого большинства основная часть НРС страдает от концентрации экономики и сталкивается с проблемой эрозии преференций.

11. Ниже рассказывается об успешном опыте стран, которые первоначально являлись экспортерами главным образом непереработанного сырья и которые смогли добиться устойчивого структурного прогресса, позволившего им снизить зависимость от преференциального режима для своих товаров и перенести акцент на развитие тех видов хозяйственной деятельности, где создается больше добавленной стоимости. Кроме того, для этих стран международная торговля услугами стала своего рода катализатором, позволив им повысить конкурентоспособность своей экономики в целом.

12. В Камбодже, где экспорт одежды является источником почти 60% валютных поступлений, туризм превратился во второй по величине экономический сектор, причем значение сферы услуг в будущем, как ожидается, будет и далее возрастать, снижая зависимость страны от преференциального доступа на рынки для своих товаров.

13. В Эфиопии воздушный транспорт превратился в последнее время в важнейший источник экспортных поступлений, хотя еще 20 лет назад такие поступления равнялись лишь четверти поступлений от торговли кофе. Благодаря росту индустрии деловых услуг и большому туристическому сектору Эфиопия пережила определенную структурную трансформацию: 60% экспорта страны сегодня приходится на международные услуги. На сектор кофе, который в 1985 году являлся источником 39% валютных поступлений, сегодня приходится лишь 21% суммарных доходов от экспорта. В экономике Эритреи сектор услуг также вышел на первое место: одни только туристические и транспортные услуги приносят стране почти 40% всех валютных поступлений.

14. Не меньшего внимания заслуживает и структурный прогресс в Лаосской Народно-Демократической Республике, где сектор туризма сегодня является основным источником экспортных поступлений (22%), а на туризм, электроэнергетику и транспорт в общей сложности приходится почти половина всех поступлений от экспорта (47,4%).

15. В Непале, где господствующий в экономике сектор одежды сталкивается с проблемой эрозии преференций, на туристические, деловые и транспортные услуги сегодня приходится свыше четверти всех валютных поступлений, причем при условии повышения политической стабильности возможен дальнейший структурный прогресс в направлении снижения зависимости от преференциального режима.

16. Наконец, Объединенная Республика Танзания и Уганда являются яркими примерами стран, добившихся структурного прогресса благодаря развитию туризма. В последние годы этот сектор превратился в важнейший источник валютных поступлений, опередив горнодобывающую и кофейную отрасли. В отличие от Объединенной Республики Танзании, где сырьевые отрасли и рыбный промысел продолжают оставаться источником свыше половины экспортных поступлений, в Уганде на них приходится менее трети экспорта.

17. В таблице 1 приводится сводная информация об экспортных поставках НРС, на которые распространяется действие основных преференциальных схем Европейского союза, Японии и Соединенных Штатов. В основе всех агрегированных стоимостных показателей лежат фактические торговые потоки в рамках соответствующего преференциального режима, данные о которых ЮНКТАД получает от государств-членов[6]. Таким образом, эти данные не охватывают экспорт товаров, которые подпадали под преференциальный режим, но поставлялись на основе режима НБН[7].

---

[6] В основе приводимых в таблице показателей за 2001 и 2002 годы лежат последние данные, полученные ЮНКТАД от соответствующих предоставляющих преференции стран к июлю 2005 года.

[7] В других трудах используются иные методы. Например, см. "Trade preference erosion: potential economic impacts", OECD Trade Policy Working Paper 17.

Таблица 1

Фактический экспорт НРС в Европейский союз, Японию и Соединенные Штаты в рамках преференциального режима, 2002 или 2001 годы

(все стоимостные показатели в тыс. долл. США)

Предоставляющий преференции рынок	Фактический суммарный импорт из НРС в рамках преференциального режима	Год	Сельскохозяйственные товары	Несельскохозяйственные товары	Итого
Европейский союз	Импорт из НРС из числа стран АКТ в рамках предоставляемого АКТ преференциального режима	2002	390 695 (22,6%)	1 341 706 (77,4%)	1 732 401
	Импорт из НРС, не относящихся к АКТ, в рамках преференциального режима ВКО	2002	48 113 (2,2%)	2 172 151 (97,8%)	2 220 264
	Суммарный импорт ЕС из НРС в рамках преференциального режима		438 808 (11,1%)	3 513 857 (88,9%)	3 952 665
Япония	Импорт из НРС в рамках режима ВСП	2001	3 891 (1,7%)	224 504 (98,3%)	228 395
Соединенные Штаты	Импорт из НРС, подпадающих под действие ЗРВА, в рамках режима ЗРВА	2001	7 690 (3,1%)	237 466 (96,9%)	245 156
	Импорт из НРС, не подпадающих под действие ЗРВА, в рамках режима ВСП	2001	2 146 (0,1%)	3 035 389 (99,9%)	3 037 535
	Суммарный импорт США из НРС в рамках преференциального режима		9 836 (0,3%)	3 272 855 (99,7%)	3 282 691

Источник: ЮНКТАД.

18. Преференциальная торговля очень важна для ряда НРС, поскольку пользующиеся преференциями сектора играют в этих странах большую социально-экономическую роль. В то же время большинство сырьевых товаров, экспортируемых НРС на рынки крупнейших развитых стран, не облагаются пошлинами, но и не пользуются на этих рынках преференциальным режимом, поскольку они поставляются либо беспошленно на условиях НБН (большинство из них), либо облагаются очень низкой ставкой тарифа НБН. Эти непреференциальные товары и их крупнейшие поставщики из числа НРС перечислены в таблице 2.

19. К числу экспортируемых НРС товаров, которые на трех крупнейших рынках пользуются существенной преференциальной маржой, относятся, в частности, свежая и мороженая рыба (в зависимости от рынка маржа составляет от 10% до 22%); осьминоги (8%); консервированный тунец (от 9% до 24%); свежесрезанные цветы (4-12%); ваниль (6%); гвоздика (8%); табак (31%); нефтепродукты (4-6%); мочевина (7%); кожа (3-22%); ткань из джута (4-14%); шерстяные ковры (8-9,5%); одежда (6-13%); льняные ткани (12%); изделия из джута (3%); обувь (7-25%); головные уборы (2-6%); и комплекты электропроводного оборудования (2-5%).

20. В последние годы преференциальный доступ на рынок, предоставляемый НРС Европейским союзом, Японией и Соединенными Штатами (в наибольшей степени использовали 20 стран, перечисленные в таблице 3 (на стр. 12)) в порядке снижения суммарной стоимости преференциального экспорта на эти три рынка[8].

Таблица 2

Важнейшие первичные сырьевые товары, представляющие интерес для НРС, на которые не распространяется преференциальный режим (беспошлинный режим НБН)

Товары	**Поставщики**
Алюминиевая руда	Гвинея, Мозамбик
Шкуры животных	Буркина-Фасо, Джибути
Кобальтовая руда[9]	Демократическая Республика Конго, Замбия
Какао-бобы	Экваториальная Гвинея, Гаити, Сан-Томе и Принсипи, Сьерра-Леоне, Соломоновы Острова

[8] Указанные в этом перечне товары имеют две общие особенности: все они при экспорте на соответствующие рынки пользуются большой преференциальной маржой (для экспортируемой одежды преференциальная маржа, как правило, составляет 12%); и годовой стоимостной объем экспорта каждого из этих товаров из каждой из указанных стран в последние годы превышал 5 млн. долл. США.

[9] Ставка НБН для необработанного кобальта (СС 810510), импортируемого в Соединенные Штаты, составляет 1,5%.

Товары	**Поставщики**
Кофе (необжаренный)	Ангола, Бурунди, Центральноафриканская Республика, Демократическая Республика Конго, Эфиопия, Малави, Руанда, Объединенная Республика Танзания, Уганда
Медь[10]	Демократическая Республика Конго, Замбия
Копра	Кирибати
Семена хлопка	Бенин, Буркина-Фасо, Центральноафриканская Республика, Чад, Гвинея-Биссау, Мали, Судан, Того, Уганда
Алмазы	Ангола, Центральноафриканская Республика, Демократическая Республика Конго, Гвинея, Сьерра-Леоне
Золото[11]	Демократическая Республика Конго, Эфиопия, Мали, Судан
Гуммиарабик	Чад, Судан
Железная руда	Мавритания, Того
Джут	Бангладеш
Нефтяные масла[12]	Ангола, Демократическая Республика Конго, Экваториальная Гвинея, Судан, Йемен
Фармацевтические растения	Судан, Вануату

[10] Ставка НБН для прутков и профилей из рафинированной меди (СС 740311) в Соединенных Штатах составляет 1%, а в Японии 2%.

[11] Ставка НБН на необработанное золото (СС 710812) в Соединенных Штатах составляет 2,1%.

[12] Япония и Соединенные Штаты облагают импорт нефтяных масел (СС 270900) специфической пошлиной НБН, в то время как Австралия, Канада, Европейский союз и Швейцария распространяют на импорт этой продукции нулевой тариф НБН.

Товары	**Поставщики**
Фосфаты	Того
Натуральный каучук	Камбоджа, Либерия
Кунжутное семя	Буркина-Фасо, Эфиопия, Мьянма, Судан, Объединенная Республика Танзания
Чай	Бурунди, Малави, Руанда, Уганда
Древесина (нехвойных или тропических пород)	Камбоджа, Центральноафриканская Республика, Экваториальная Гвинея, Гвинея-Биссау, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Либерия, Мьянма, Соломоновы Острова, Вануату

Источник: ЮНКТАД.

Таблица 3

Двадцать НРС, в наибольшей степени пользовавшихся в последние годы преференциальным доступом на рынки ЕС, Японии и США

Страны	**Соответствующие товары**
Ангола	Сырые нефтяные масла и нефтепродукты; каракатицы и кальмары
Бангладеш	Мороженая рыба, креветки; мочевина; кожа, ткани и сумки из джута; одежда, льняные ткани; палатки, обувь; головные уборы
Мадагаскар	Мороженые креветки; ваниль, гвоздика; консервированный тунец; одежда
Сенегал	Свежая и мороженая рыба и рыбное филе; каракатицы и кальмары; осьминоги; нерафинированное арахисовое масло; консервированный тунец; кожаная обувь

Страны	**Соответствующие товары**
Камбоджа	Одежда; кожаная обувь
Непал	Шерстяные ковры; одежда; головные уборы
Демократическая Республика Конго	Сырые нефтяные масла и нефтепродукты
Мьянма	Одежда; кожаная обувь
Мозамбик	Мороженые креветки
Мавритания	Свежая и мороженая рыба, каракатицы и кальмары; осьминоги
Малави	Табак
Объединенная Республика Танзания	Свежее и мороженое рыбное филе; осьминоги; свежесрезанные цветы; табак; нефтепродукты
Уганда	Свежее и мороженое рыбное филе; свежесрезанные цветы; табак
Судан	Нерафинированное арахисовое масло
Экваториальная Гвинея	Сырые нефтяные масла
Соломоновы Острова	Консервированный тунец
Йемен	Нефтепродукты
Лаосская Народно-Демократическая Республика	Одежда
Замбия	Свежесрезанные цветы
Гвинея	Свежая рыба

Источник: Место стран и перечисленные товары основаны на данных ЮНКТАД о валютных поступлениях от экспорта товаров и услуг.

21. Преференциальный доступ на рынок для одежды, экспортируемой из НРС, имеет особо важное социально-экономическое значение для этих стран. В Бангладеш в этом секторе занято 1,8 млн. человек, из которых 90% составляют женщины. По оценкам, они являются источником 46% совокупного дохода домашних хозяйств страны. В Камбодже вокруг Пномпеня и в соседних провинциях в 2003 году работало свыше 200 фабрик по производству одежды, на которых трудилось около 200 000 человек. Почти две третьих (64%) всех промышленных работников в Камбодже заняты в отрасли по производству одежды, причем 85-90% из них являются женщинами, выходцами из бедных сельских семей в основном в возрасте до 24 лет. Они являются источником дохода не менее чем для 100 000 сельских домохозяйств[13].

22. В Лесото в производстве одежды на экспорт занято около 50 000 человек. В то же время число занятых в текстильной промышленности в последние месяцы сократилось более чем на 20% из-за закрытия иностранных фабрик. Это произошло после того, как они стали нести на рынке США серьезные убытки в условиях быстрого обострения международной конкуренции на мировом текстильном рынке в связи с упразднением импортных квот, а также чрезмерно высокого курса валюты Лесото по отношению к доллару США. Этот беспрецедентный экономический шок вылился в рост масштабов нищеты в условиях социальной драмы, связанной с эпидемией ВИЧ/СПИДа.

НРС и преференциальные схемы Европейского союза

23. Европейский союз предоставляет НРС торговые преференции на основании подписанного в Котону Соглашения о партнерстве со странами Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона (АКТ)[14], а также режима Всеобщей системы преференций (ВСП). До начала осуществления в 2001 году инициативы "Все, кроме оружия" (ВКО), благодаря которой Европейский союз расширил охват своей схемы ВСП в интересах НРС, преференциальный доступ на рынок на основании Котонийского соглашения (пришедшедшего на смену Ломейским конвенциям) был более щедрым, чем преференции, получаемые НРС в рамках схемы ВСП[15]. В частности, по сравнению с

---

[13] По данным МОТ и предварительным отчетам Азиатского банка развития.

[14] Из 79 стран АКТ 41 относится к категории НРС.

[15] В частности, в рамках инициативы ВКО были полностью отменены регулируемые ввозные цены на фрукты и овощи и специфические пошлины, взимавшиеся с муки и сахара. В то же время в соответствии с Котонийским соглашением они взимаются, хотя и по сниженной ставке. См. доклад ЮНКТАД, "Trade preferences for LDCs: an early assessment of benefits and possible improvements" (UNCTAD/ITCD/TSB/2003/8).

ВСП, в рамках режима АКТ гораздо более широким был охват сельскохозяйственной продукции НРС.

24. Несмотря на вступление в силу инициативы ВКО в 2002 году, практически весь экспорт стран АКТ, относящихся к группе НРС, в Европейский союз в этом году осуществлялся на основе режима АКТ, а не ВКО. В то же время в настоящем докладе учитывается и тот незначительный объем экспорта, который происходил в рамках режима ВКО.

Котонийские преференции

25. Относящиеся к категории НРС страны АКТ, как правило, полнее использовали Котонийские преференции по сравнению с тем, как расположенные за пределами АКТ НРС использовали преференции ВСП: в период с 1998 по 2002 год средний показатель их использования превышал 70%. Столь высокий показатель объясняется преимущественно сельскохозяйственным характером экспорта стран АКТ, поскольку по сравнению с промышленной продукцией поставщикам этих товаров легче выполнять правила происхождения.

26. Лишь четверть импорта в ЕС из стран АКТ, относящихся к группе НРС, приходится на поставки товаров, которые облагаются пошлинами (товары, с которых взимались бы пошлины, если бы они экспортировались странами, не получающими преференций), в то время как три четверти экспорта из этих стран на единый европейский рынок состоит из товаров, поставляемых беспошлинно в рамках режима НБН. Сельскохозяйственные товары из относящихся к категории НРС стран АКТ, которые в максимальной степени использовали преференции, предоставлявшиеся странам АКТ в соответствии с Котонийским соглашением о партнерстве, в 2002 году поставлялись по девяти тарифным позициям. Некоторые из них перечислены в таблице 4.

27. Ожидалось, что после вступления в силу инициативы ВКО 2001 года экспортеры из стран АКТ, входящих в группу НРС, перейдут от использования преференций для АКТ на преференции (ВКО) ВСП, поскольку этот режим является наиболее благоприятным для всех НРС. Однако в 2002 году большинство стран АКТ из числа НРС продолжали экспортировать товары на преференциальных условиях для стран АКТ, даже несмотря на то, что этот режим в целом стал менее выгодным для НРС, чем расширенная схема ВСП. Причина этой аномалии, о которой следует помнить при анализе двух групп торговых данных в таблице 4 - данных о торговле на Котонийских условиях и на условиях инициативы ВКО, - по всей видимости, кроется в различных требованиях режима АКТ и ВСП к сертификатам происхождения. Экспортеры из стран АКТ, привыкшие

пользоваться сертификатом происхождения "ЕВРО 1", предписываемого Котонийским соглашением о партнерстве, продолжали делать это и в 2001 году (а возможно и позднее), вместо того чтобы переходить на сертификат "Формы А", который должен использоваться в рамках режима ВСП.

Таблица 4

Основные товары из НРС, импортировавшиеся Европейским союзом в 2002 году в рамках преференциальных схем

Описание товара	Ставки тарифа			Импорт в тыс. долл. США				Доля от совокупного объема преференциальной торговли соответствующими товарами	Основной поставщик и его доля в совокупном импорте соответствующих товаров
	НБН	АКТ	НРС	Суммарный импорт из соответствующей подгруппы НРС	Импорт из соответствующей подгруппы НРС, на который распространяются пошлины	Импорт товаров, охватываемых соответствующим преференциальным режимом	Импорт товаров, фактически поставляемых в рамках преференциального режима		
Импорт основных сельскохозяйственных товаров из стран АКТ из числа НРС в рамках Котонийского преференциального режима									
Табак	18,4% (мин. 22 евро, макс. 24 евро за 100 кг)	0.0	-	69 713	69 713	69 713	68 303	20,9%	Малави (84,7%)
Нерафинированное арахисовое масло	6,4%	0.0	-	74 462	74 462	74 462	67 254	20,5%	Сенегал (78,9%)
Ваниль	6,0%	0.0	-	72 739	72 739	72 739	60 400	18,5%	Мадагаскар (83,8%)
Суммарный импорт соответствующих товаров				402 269	402 269	402 269	327 296	100%	
Импорт основных несельскохозяйственных товаров из АКТ из числа НРС в рамках Котонийского преференциального режима									
Алюминий	6,0%	0.0	-	404 792	404 792	404 792	397 820	34,0%	Мозамбик (100%)
Мороженые креветки	12,0%	0.0	-	191 272	191 272	191 272	181 524	15,5%	Мадагаскар (55,3%)
Свежее или охлажденное рыбное филе	9,0%	0.0	-	142 333	142 333	142 333	103 493	8,9%	Танзания (64,6%)
Суммарный импорт соответствующих товаров				1 292 093	1 292 093	1 292 093	1 168 374	100%	

Описание товара	Ставки тарифа			Импорт в тыс. долл. США				Доля от совокупного объема преференциальной торговли соответствующими товарами	Основной поставщик и его доля в совокупном импорте соответствующих товаров
	НБН	АКТ	НРС	Суммарный импорт из соответствующей подгруппы НРС	Импорт из соответствующей подгруппы НРС, на который распространяются пошлины	Импорт товаров, охватываемых соответствующим преференциальным режимом	Импорт товаров, фактически поставляемых в рамках преференциального режима		
Импорт основных сельскохозяйственных товаров из НРС, не относящихся к странам АКТ, в рамках преференциального режима ВСП									
Прочие овощи, свежие или охлажденные	12,8%	-	0.0	7 063	7 063	7 072	7 030	64,8%	Бангладеш (99,7%)
Суммарный импорт соответствующих товаров				11 341	11 341	11 349	10 845	100%	
Импорт основных несельскохозяйственных товаров из НРС, не относящихся к странам АКТ, в рамках преференциального режима ВСП									
Майки	12,0%	-	0,0	549 776	549 776	549 503	495 424	25,9%	Бангладеш (95,5%)
Вязаные жакеты, пуловеры и т.д. из искусственных волокон	12,4%	-	0.0	472 989	472 989	473 366	335 758	17,6%	Бангладеш (72,9%)
Вязаные жакеты, пуловеры и т.д. из хлопка, трикотажные и вязанные	12,4%	-	0.0	171 148	171 148	171 197	117 598	6,1%	Бангладеш (61,5%)
Мороженые креветки	12,0%	-	0.0	90 354	90 354	90 382	89 355	4,7%	Бангладеш (99,1%)
Хлопчатобумажные брюки, бриджи и т.д. для мужчин или мальчиков	12,4%	-	0.0	181 662	181 662	181 598	88 446	4,6%	Бангладеш (82,3%)
Совокупный импорт соответствующих товаров				2 981 430	2 981 430	2 981 522	1 912 475	100%	

Источник: ЮНКТАД.

Импортные операции на рынке ЕС регистрируются как проходящие в рамках режима АКТ или ВСП на основании сертификата происхождения ("ЕВРО 1" или "Форма А"), который указывается импортером в таможенной декларации. Сравнительные преимущества использования экспортерами из числа НРС, относящихся к странам АКТ, и

их клиентами режима АКТ, а не ВКО зависят от конкретного товара. В рамках ВКО импортеры, по-видимому, лишаются возможности использовать более либеральное правило суммирования, которое применяется к происхождению факторов производства на основании Котонийского соглашения; с другой стороны, используя Котонийские условия вместо режима ВКО, они, возможно, упускают более выгодную преференциальную маржу[16].

28. В рамках режима АКТ самую высокую преференциальную маржу имеет табак, поскольку для этого товара тариф НБН установлен на уровне 18,4%, минимальная специфическая пошлина составляет 22 евро, а максимальная - 24 евро за 100 кг. Для арахисового масла (Гамбия, Сенегал), преференциальная маржа для которого равняется 6,4%, характерен высокий показатель использования преференций (свыше 90%), в то время как преференциальная маржа для ванили (Коморские Острова, Мадагаскар) составляет 6%. Сахар-сырец (Эритрея, Малави, Объединенная Республика Танзания и Замбия) экспортировался в Европейский союз также на основе преференциального режима, хотя и при менее высокой степени использования преференций (50%)[17].

20. Что касается несельскохозяйственных товаров, на 32 тарифные позиции, в том числе рыбные изделия, алюминий и одежду, приходилось 85% импорта всех соответствующих товаров из НРС из числа стран АКТ в рамках Котонийского преференциального режима. Среди них крупнейшим был стоимостной объем торговли необработанным алюминием (Мозамбик), для которого преференциальная маржа составляла 6%. Более высокая маржа (и более высокий коэффициент использования) характерен для консервированного тунца (24%), основными преференциальными поставщиками которого являются Мадагаскар и Сенегал, а также для свежей рыбы из Сенегала и Мавритании, для которой преференциальная маржа составляет 15%. Такие виды одежда, как майки, жакеты и брюки (Мадагаскар) также фигурируют среди товаров, для которых характерна высокая преференциальная маржа, превышающая 10%, а также высокий показатель использования преференций.

---

[16] См. UNCTAD, "Trade preferences for LDCs: an early assessment of benefits and possible improvements" (UNCTAD/ITCD/TSB/2003), p. 48–49.

[17] Значительная доля сахара-сырца в 2002 году экспортировалась НРС из числа стран АКТ на преференциальных условиях ВСП (ВКО).

Преференции в рамках инициативы "Все, кроме оружия" (ВКО)

30. На четыре тарифные позиции, относящиеся к одежде, и одну тарифную позицию, в которую включаются креветки, в 2002 году приходилось 59% всего импорта несельскохозяйственных товаров из не входящих в число стран АКТ НРС в рамках схемы ВСП (ВКО). 85% импорта всех соответствующих товаров покрываются примерно 40 тарифными позициями на восьмизначном уровне. В наибольшей степени этой преференциальной схемой пользовались такие не относящиеся к числу стран АКТ НРС, как Бангладеш, Камбоджа, Непал и Лаосская Народно-Демократическая Республика. На майки и жакеты из хлопка и искусственных волокон, главным образом из Бангладеш, приходилось 42% всего импорта несельскохозяйственных товаров из расположенных за пределами АКТ НРС в рамках схемы ВСП. Коэффициент использования преференций был высоким при поставках трикотажной или вязаной одежды из Бангладеш и низким или нулевым в случае соответствующих поставок из Камбоджи, отчасти вследствие трудностей с соблюдением правил происхождения[18].

Таблица 5

Основные товары, импортировавшиеся из НРС в рамках японской схемы ВСП в 2002 году

Описание товара	Ставки тарифа		Импорт в тыс. долл. США				Доля от совокупного объема преференциальной торговли соответствующим товаром	Основной поставщик и его доля в совокупном импорте соответствующих товаров
	НБН	НРС	Суммарный импорт из НРС	Импорт товаров из НРС, на которые распространяются пошлины	Импорт товаров, охватываемых соответствующих преференциальным режимом	Импорт товаров, фактически поставляемых в рамках соответствующего преференциального режима		
Импорт сельскохозяйственных товаров из НРС в рамках японской схемы								
Орех макадамия, свежий или сушеный	5,0%	0,0	2 334	2 334	2 334	2 243	73,7%	Малави (100%)
Пчелиный воск	12,8%	0,0	799	799	799	799	26,3%	Эфиопия (51%)
Соответствующий суммарный импорт			3 133	3 133	3 133	3 042	100%	

[18] См. UNCTAD, "Trade preferences for LDCs: an early assessment of benefits and possible improvements" (UNCTAD/ITCD/TSB72003/8).

Описание товара	Ставки тарифа		Импорт в тыс. долл. США				Доля от совокупного объема преференциальной торговли соответствующим товаром	Основной поставщик и его доля в совокупном импорте соответствующих товаров
	НБН	НРС	Суммарный импорт из НРС	Импорт товаров из НРС, на которые распространяются пошлины	Импорт товаров, охватываемых соответствующих преференциальным режимом	Импорт товаров, фактически поставляемых в рамках соответствующего преференциального режима		
Импорт основных несельскохозяйственных товаров из НРС в рамках японской схемы								
Осьминог	7,0%	0,0	41 088	41 088	39 822	39 822	20,9%	Мавритания (97,3%)
Медные прутки и профили	2,0%	0,0	55 372	55 372	55 372	33 253	17,5%	Замбия (67,7%)
Прочая обувь	33,8%	0,0	28 738	28 738	28 738	28 738	15,1%	Бангладеш (39,7%)
Прочая обувь	33,8%	0,0	20 916	20 916	20 916	20 916	11,0%	Камбоджа (38,1%)
Суммарный импорт соответствующих товаров			215 490	215 490	214 224	190 230	100%	

Источник: ЮНКТАД.

НРС и преференциальная схема Японии

31. В 2002 году 78% преференциального сельскохозяйственного импорта из НРС на японский рынок приходилось на два товара: орехи макадамия и пчелиный воск, преференциальная маржа для которых составляла соответственно 5% и 12,8%.

32. Что касается несельскохозяйственных товаров, 85% всего импорта из НРС в рамках японской схемы приходилось на товары, относящиеся к 14 тарифным позициям. Ведущее место занимали поставки осьминога (главным образом из Мавритании), для которых преференциальная маржа составляла 7%, а степень использования преференций - 90%. Высокая преференциальная маржа (33,8%) была характерна для импорта обуви (главным образом из Бангладеш, Камбоджи и Мьянмы). Что касается стран Африки, расположенных к югу от Сахары, основной статьей импорта являлась медь из Замбии, для которой преференциальная маржа составляла 3%.

НРС и преференциальные схемы Соединенных Штатов

33. Не весь импорт США из НРС является беспошлинным и неквотируемым. На рынке США НРС фактически сталкиваются с более высокими средними тарифами, чем другие поставщики. В 2003 году средней уровень тарифных ставок на импорт в США из НРС был почти в три раза выше среднего тарифа на непреференциальный импорт на рынок США (1,59%). Такое положение дел объясняется тремя причинами.

34. Во-первых, Соединенные Штаты не предоставляют НРС преференциального доступа на свой рынок в рамках какого-либо системного специального режима. Давний принцип торговой политики США требует увязывать предоставление преференциального режима с соблюдением его бенефициарами ряда критериев, которые главным образом касаются законодательства и политики соответствующих стран. Преференциальный режим предоставляется развивающимся странам, в том числе и некоторым НРС, в рамках двух преференциальных схем: схемы ВСП США и режима ЗРВА. В то время, как 41 НРС пользуется максимальным преференциальным режимом в рамках программы ВСП США (статус "наименее развитой страны-бенефициара"[19] никак не связан с классификацией НРС, используемых Организацией Объединенных Наций), на шесть стран режим ВСП вообще не распространяется, и они не получают никаких преференций, предоставляемых "наименее развитым странам-бенефициарам"[20]. На остальные три НРС[21] распространяется лишь базовый режим ВСП.

35. Вторая причина связана с товарной структурой торговли США с НРС: схема ВСП по-прежнему не распространяется на одежду, что ограничивает товарный охват преференциальной торговли США с НРС, поскольку на одежду приходится большая доля потенциального экспорта ряда НРС в Соединенные Штаты. Из таблицы 6 видно, что значительная часть преимуществ, получаемых НРС благодаря двум основным преференциальным схемам Соединенных Штатов, достается лишь нескольким странам в рамках отдельных тарифных позиций.

36. Сырые нефтяные масла, которые Ангола в 2002 году экспортировала в рамках схемы ВСП США на 2,7 млр. долл., намного опережают все другие товары в перечне

---

[19] См. UNCTAD, *Generalized System of Preferences: Handbook on the Scheme of the United States of America,* 2003 (UNCTAD/ITCD/TSB/Misc.58/Rev.1), p. 4.

[20] Лаосская Народно-Демократическая Республика, Либерия, Мальдивские Острова, Мьянма, Судан и Восточный Тимор.

[21] Эритрея и Сенегал (являющиеся также бенефициарами ЗРВА) и Соломоновы Острова.

преференциального импорта США из НРС. Без ангольской нефти общая стоимость экспорта НРС в Соединенные Штаты на реальных преференциальных условиях в том году составила бы лишь 203 млн. долл., или немногим больше суммарного стоимостного объема преференциального экспорта НРС в Японию.

37. В Малави, преференциальный экспорт табака из которой в рамках режима ЗРВА составил 5,3 млн. долл., степень использования преференций составляет лишь 25%. В то же время на эту страну в 2002 году приходилось почти 70% совокупного сельскохозяйственного импорта из НРС в рамках режима ЗРВА. Если говорить о несельскохозяйственных товарах, экспорт из НРС в рамках режима ЗРВА в основном приходится на семь тарифных позиций, причем 84% всего соответствующего преференциального экспорта - это поставки одежды из Лесото и Мадагаскара.

Таблица 6

Основные товары, импортировавшиеся из НРС в 2002 году в рамках преференциальных схем США

Описание товаров	Ставки тарифа			Импорт в тыс. долл. США				Доля от совокупного объема преференциальной торговли соответствующими товарами	Основной поставщик и его доля в суммарном импорте соответствующих товаров
	НБН	ЗРВА	Режим для "наименее развитых" стран в рамках ВСП	Суммарный импорт из соответствующей подгруппы НРС	Импорт из соответствующей подгруппы НРС, на который распространяются пошлины	Импорт товаров, охватываемых соответствующим преференциальным режимом	Импорт товаров, фактически поставляемых в рамках преференциального режима		
Импорт сельскохозяйственных товаров из НРС в рамках ЗРВА									
Табак	37,5 ц/кг	0,0	-	22 398	22 398	22 398	5 340	100%	Малави (98,2%)
Суммарный импорт соответствующих товаров				22 398	22 398	22 398	5 340	100%	
Импорт основных несельскохозяйственных товаров из НРС в рамках ЗРВА									
Свитера, полуверы и аналогичные изделия	17,8%	0,0	-	109 146	109 146	109 108	57 760	29,5%	Лесото (59,5%)
Хлопчатобумажные брюки для женщин или девочек	16,9%	0,0	-	81 989	81 989	81 103	51 224	26,1%	Лесото (66,6%)
Хлопчатобумажные брюки для мужчин или мальчиков	16,9%	0,0	-	80 602	80 369	80 369	45 022	23,0%	Лесото (59,1%)
Суммарный импорт соответствующих товаров				331 129	331 129	329 796	196 103	100%	

Описание товаров	Ставки тарифа			Импорт в тыс. долл. США				Доля от совокупного объема преференциальной торговли соответствующими товарами	Основной поставщик и его доля в суммарном импорте соответствующих товаров
	НБН	ЗРВА	Режим для "наименее развитых" стран в рамках ВСП	Суммарный импорт из соответствующей подгруппы НРС	Импорт из соответствующей подгруппы НРС, на который распространяются пошлины	Импорт товаров, охватываемых соответствующим преференциальным режимом	Импорт товаров, фактически поставляемых в рамках преференциального режима		
Импорт основных сельскохозяйственных товаров из НРС в рамках схемы ВСП для стран, рассматриваемых как "наименее развитые"									
Женьшень	1%	-	0,0	517	517	517	517	35,1%	ДР Конго (100%)
Желатин и его производные	2,8 ц/кг + 3,8%	-	0,0	286	286	286	286	19,4%	Бангладеш (100%)
Сигареты, содержащие табак	1,05 долл. США/kg + 2,3%	-	0,0	253	253	253	253	17,2%	Камбоджа (100%)
Суммарный импорт соответствующих товаров				4 663	4 663	4 663	1 472	100%	
Импорт несельскохозяйственных товаров из НРС в рамках схемы ВСП для стран, рассматриваемых как "наименее развитые"									
Нефтяные масла	10,5 центов за баррель	-	0,0	2 919 443	2 919 443	2 919 443	2 707 022	100%	Ангола (85,3%)
Суммарный импорт соответствующих товаров				2 919 443	2 919 443	2 919 443	2 707 022	100%	

Источник: ЮНКТАД.

Предполагаемые последствия эрозии преференций для торговли

38. В таблице 7 (на стр. 25) содержатся результаты имитации сценария полной эрозии торговых преференций, проведенной на основе модели частичного равновесия, примененной к некоторым из рассматривавшихся выше тарифных позиций и к реальным торговым потокам на преференциальных условиях. Имитация предполагаемых последствий эрозии преференций для торговли отдельными товарами была проведена на основе ВИТР (Всемирное интегрированное торговое решение) - программного обеспечения, созданного ЮНКТАД в сотрудничестве со Всемирным банком. Это программное обеспечение особенно полезно для анализа первой волны последствий либерализации торговли по конкретным тарифным позициям. В ходе проведенной имитации не учитывались межсекторальные последствия, которые можно оценить лишь при помощи модели общего равновесия, равно как и нетарифные барьеры, включая

количественные ограничения. Что касается одежды, то модель не учитывает упразднение квот в рамках Соглашения ВТО по текстильным изделиям и одежде.

39. В таблице 7 отражены два вида предполагаемых последствий для торговли. Эффект формирования торговли является продуктом изменений в спросе на соответствующие товары на рассматриваемом рынке вследствие изменений в ценах, связанных со снижением ставок тарифа НБН[22]. Переориентация торговли является результатом замещения товаров, импортировавшихся из соответствующей страны-поставщика, аналогичными товарами, происходящими из других стран-поставщиков, вследствие сдвигов в уровне сравнительных импортных цен, вызванных изменениями в ставках тарифа в контексте эрозии преференций. Отрицательный эффект переориентации, отраженный в столбце "Переориентация торговли" таблицы 7, означает предполагаемое сокращение торговли (для "проигравших поставщиков") в пользу зарубежных конкурентов на соответствующем рынке после гипотетической полной эрозии преференциальной маржи.

40. Несмотря на недостатки, связанные с невозможностью учесть межсекторальный эффект, в таблице указывается, что некоторые НРС потеряют свою долю на рынке включаемых в отдельные тарифные позиции товаров, которые, как отмечалось, в наибольшей степени выигрывают от торговых преференций. Для немногих товаров на рынках ЕС и Японии (за исключением ванили и рыбного филе на Едином европейском рынке) и для экспорта табака из Малави в Соединенные Штаты (негативный) эффект переориентации торговли намного превышает (позитивный) эффект ее формирования. Это еще раз подтверждает состоятельность опасений дальнейшей маргинализации соответствующих НРС вследствие потери ими своей доли на рынке. Такие предполагаемые отрицательные последствия эрозии преференций особенно актуальны для производителей табака в Малави, производителей алюминия и фермеров, занимающихся выращиванием креветок, в Мозамбике, а также производителей обуви в Камбодже. С другой стороны, на рынке одежды в США эффект формирования торговли при сценарии свободной торговли (эрозия преференций) намного превосходит эффект переориентации торговли для двух из трех тарифных позиций, указанных в таблице 7. В первую очередь это отвечает интересам производителей из азиатских НРС. Потери ожидаются в тех НТС, которые в наибольшей степени зависели от преференциального доступа на рынок, таких, как Лесото и Мадагаскар.

---

[22] Предполагается, что изменения в ценах полностью отражают соответствующие изменения в тарифах, то есть что потребители в полной мере получают выгоду от снижения тарифных ставок.

41. Последняя часть имитационной модели касается лишь сценария полной эрозии преференциальной маржи вне недавнего контекста упразднения квот на текстильные изделия и одежду. Таким образом, эти результаты при прочих равных отражают лишь конкурентную реакцию на либерализацию торговли. Для некоторых НРС упразднение квот на текстильные изделия даже при сохранении преференций может быть чревато более серьезными социально-экономическими последствиями, чем гипотетический сценарий полной эрозии преференций, отраженный в таблице 7.

Таблица 7
Имитация последствий введения свободной торговли на рынках ЕС, Японии и США для экспорта отдельных товаров из НРС
(все стоимостные показатели в тыс. долл. США)

Товары	Фактический тариф НБН до введения свободной торговли	Предполагаемые последствия для торговли НРС		Первый выигрывающий поставщик		Первый или основной проигрывающий поставщик	
		Формирование торговли	Переориентация торговли	Страна	Суммарный торговый эффект	Страна	Суммарный торговый эффект
Имитация последствий введения свободной торговли для импорта в ЕС сельскохозяйственных товаров, представляющих интерес для НРС, из стран АКТ, которые являлись получателями котонийских преференций							
Табак	18,4% (минимум 22 евро, максимум 24 евро за 100 кг)	63	-4 075	Соединенные Штаты	6 160	Малави	-3 345
Нерафинированное арахисовое масло	6,4%	491	-1 017	Аргентина	1 632	Сенегал	-373
Ваниль	6,0%	890	-770	Соединенные Штаты	329	Мадагаскар	-10
Имитация последствий введения свободной торговли для импорта в ЕС несельскохозяйственных товаров, представляющих интерес для НРС, из стран АКТ, которые являлись получателями котонийских преференций							
Алюминий	6,0%	1 598	-36 581	Россия	52 646	Мозамбик	-34 986
Мороженые креветки	12,0%	4 752	-6 813	Аргентина	5 604	Мозамбик	-3 555
Свежее или мороженое рыбное филе	9,0%	2 130	-915	Кения	1 164	Ямайка	-24
Имитация последствий введения свободной торговли для японского импорта несельскохозяйственных товаров, представляющих интерес для НРС, которые являлись получателями соответствующих преференций ВСП							
Осьминоги	7,0%	52	-3 573	Марокко	14 052	Мавритания	-3 458
Медные прутки и профили	3,0%	915	-1 077	Чили	4 024	Мьянма	-428
Прочая обувь	33,8%	0	-2 774	Италия	3 013	Бангладеш	-1 111
Прочая обувь	33,8%	4	-3 692	Италия	4 769	Камбоджа	-3 219

Товары	Фактический тариф НБН до введения свободной торговли	Предполагаемые последствия для торговли НРС		Первый выигрывающий поставщик		Первый или основной проигрывающий поставщик	
		Формирование торговли	Переориентация торговли	Страна	Суммарный торговый эффект	Страна	Суммарный торговый эффект
Имитация последствий введения свободной торговли для импорта в США сельскохозяйственных товаров, представляющих интерес для НРС, которые являлись получателями преференций ЗРВА							
Табак	37,5 ц/кг	223.0	-3 331	Бразилия	9 527	Малави	-3 136
Имитация последствий введения свободной торговли для импорта в США несельскохозяйственных товаров, представляющих интерес для НРС, которые являлись получателями преференций ЗРВА							
Свитеры, пуловеры и аналогичные изделия из шерстяной пряжи	4,0%	224	-1 424	Гонконг	12 536	Мадагаскар	-1 204
Свитеры, пуловеры и аналогичные изделия из искусственных волокон	32,0%	3 871	-3 695	Гонконг	470 545	Лесото	-921
Хлопчатобумажные рубашки для мужчин или мальчиков	19.7%	4 261	-2 351	Гонконг	185 807	Лесото	-29

Источник: ЮНКТАД

42. По итогам других недавно проведенных исследований, сокращение экспорта соответствующих товаров из НРС составит 1,7% от совокупного экспорта этих стран. В первую очередь это объясняется высокой концентрацией экспорта в рамках тех товарных категорий, которые имели ощутимую преференциальную маржу[23].

Возможные условия и варианты смягчения отрицательных последствий эрозии преференций для НРС

43. На протяжении почти 30 лет НРС предоставлялся преференциальный доступ на рынки, с тем чтобы сгладить их конкурентные недостатки и облегчить экономический рост благодаря диверсификации экспорта. Хотя для многих НРС эта задача сохраняет

[23] В частности, Лимао считает, что в абсолютном выражении самые большие потери понесут Бангладеш, Малави и Мадагаскар, в то время по отношению к ВВП потери будут максимальными у Малави, Лесото и Сан-Томе и Принсипи (см. N. Limao and M. Olarreaga, "Trade preferences to small developing countries and the welfare costs of lost multilateral liberalization", *Policy Research Working Paper* 3565, 2005). В труде другого автора отмечается, что наиболее уязвимыми для эрозии преференций являются Малави, Мавритания, Гаити, Кабо-Верде и Сан-Томе и Принсипи. См. также D. Lippoldt and P. Kowalski, "Trade preference erosion: potential economic impacts", *OECD Trade Policy Working Paper* 17.

свою актуальность, эрозия преференций уже началась и будет продолжаться, и для содействия торговле НРС необходимы альтернативные или дополнительные меры. Как отмечалось в недавнем докладе по Проекту тысячелетия, представленном Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций, международная торговая политика должна расширять доступ на рынок, улучшать условия торговли беднейших стран и повышать конкурентоспособность их предложения за счет увеличения инвестиций в инфраструктуру и мер по упрощению процедур торговли[24].

44. В последнее время основные торговые партнеры НРС предприняли ряд важных инициатив, направленных на улучшение доступа этих стран на рынки. По общему признанию, понятие преференциального режима можно было бы расширить. В частности, требуются специальные международные меры поддержки для укрепления потенциала предложения НРС. Другими важными задачами считаются активизация использования сохраняющихся преференций и обеспечение финансовой компенсации в связи с их эрозией.

45. В настоящем разделе рассматриваются некоторые из возможных вариантов сглаживания отрицательных последствий эрозии преференций: a) повышение эффективности преференциального доступа на рынок; b) финансовая компенсация; и c) расширение понятия особого и дифференцированного режима в многосторонней торговой системе за счет включения в него преференциальных мер, имеющих прямое отношение к развитию потенциала предложения.

Совершенствование торговых преференций

46. В области доступа на рынок существуют пути ограничения масштабов или последствий эрозий преференций. В первую очередь торговые партнеры из числа развитых стран должны выполнить взятое ими на себя обязательство распространить беспошлинный неквотируемый режим на все товары, импортируемые из НРС, и привести правила происхождения в соответствие с промышленным потенциалом этих стран. Эта просьба НРС была повторена в нескольких декларациях министров (Занзибар, Дакка, Ливингстон). Нашла она отражение и в декларации, принятой в Дохе, хотя принимавшим ее сторонам так и не удалось добиться прогресса в деле связывания торговых преференций и/или повышения гибкости правил происхождения.

---

[24] См. UN Millennium Project, Report to the UN Secretary-General, *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*, January 2005.

47. Как подчеркивалось в ряде докладов ЮНКТАД[25], в существующих преференциальных схемах имеется много недостатков, поскольку на многие страны и многие товары преференциальный режим не распространяется в принципе или на практике. Было бы в высшей степени желательным, чтобы торговые партнеры из числа развитых стран постарались как можно скорее восполнить эти пробелы, предпочтительно путем преобразования односторонних преференциальных схем в юридически оформленные обязательства. В противоположность обычному одностороннему режиму ВСП для других развивающихся стран преференциальному режиму доступа НРС следует придать обязательный и постоянный характер.

48. НРС, которым под силу выйти из группы наименее развитых стран благодаря росту торговли (особенно торговли одеждой), могут сильно выиграть от активизации усилий в этом направлении со стороны такого крупного торгового партнера как Соединенные Штаты. Что касается рынка ЕС, нынешние правила происхождения мешают полному использованию преференций ВКО в ряде обрабатывающих отраслей. Недавняя инициатива Европейской комиссии по упрощению правил происхождения позволяет внести изменения в эти правила, с тем чтобы они способствовали более полному использованию представляемых преференций. Как ни раз утверждала ЮНКТАД, гармонизация правил происхождения для целей торговых преференций, предоставляемых НРС, остается очень важной политической задачей[26].

Финансовая компенсация эрозии преференций

49. Узаконенный в разрешительной оговорке и считающийся важным аспектом международного сотрудничества между торговыми партнерами, преференциальный доступ на рынок является тем политическим вопросом, который не относится к ведению секретариата ГАТТ (до 1994 года) или ВТО (с 1995 года). Юридический статус ВСП

---

[25] В частности, см. "Trade preferences for LDCs: an early assessment and possible improvements" (UNCTAD/ITCD/TSB72003/8).

[26] См. доклады Рабочей группы ЮНКТАД по правилам происхождения; и S. Inama, "A comparative analysis of GSP rules of origin", *Journal of World Trade 29 (1),* February 1995.

в многосторонней торговой системе является исключением из некоторых основных норм многосторонней торговли, и он не носит обязательного характера[27].

50. Идея финансовой компенсации стране отрицательных последствий эрозии преференций никогда не рассматривалась как вопрос многосторонней торговли. С другой стороны, в большинстве двусторонних и региональных интеграционных схем предусмотрены финансовые пакеты. В частности, механизмы компенсационного финансирования предусматривались Ломейскими конвенциями, заключавшимися ЕС со странами АКТ, и они были сохранены в Котонийском соглашении о партнерстве, свидетельством чему является инструмент ФЛЕКС, направленный на оказание бюджетной поддержки странам АКТ[28]. В 1999 году Европейская комиссия разработала Специальную рамочную программу помощи (СРПП) для поддержки производителей бананов из стран АКТ в контексте планировавшегося постепенного упразднения преференциального режима, которым они пользовались на рынке ЕС. Еще одна программа финансовой помощи (на 70 млн. евро), привязанная к конкретному товару, была разработана для того, чтобы компенсировать карибским производителям рома эрозию преференциальной маржи на рынках спиртных напитков ЕС и США после их либерализации в 1996 году. Финансовое сотрудничество с развивающимися странами в форме предоставления им

---

[27] Недавно было внесено также предложение пересмотреть разрешительную оговорку и решить многие технические вопросы, с тем чтобы заменить преференциальный доступ на рынок рыночными субсидиями; см. Nuno Limao and Marcelo Olearraga, "Trade preferences to small developing countries and the welfare costs of lost multilateral liberalization", World Bank, 2004. В теории импортные субсидии могут устранять конкурентные недостатки НРС не менее эффективно, чем преференциальный доступ на рынок. Сторонники этого подхода к преференциальному режиму утверждают, что соответствующие расходы будут минимальными с учетом ожидаемой годовой выгоды (оцениваемой в 2,9 млрд. долл. США) для НРС на соответствующих рынках.

[28] Финансовая поддержка в рамках Стабекс (механизм компенсационного финансирования, направленный на компенсацию колебаний в экспортных поступлениях постфактум) распространялась лишь на отдельные товары с целью поддержки соответствующего сырьевого сектора. ФЛЕКС был введен в действие в 2000 году в рамках сотрудничества между ЕС и АКТ, с тем чтобы оказать помощь правительствам стран АКТ, столкнувшихся с неожиданным сокращением экспортных поступлений. В рамках этого механизма бюджетная помощь оказывается странам, столкнувшимся с 10% сокращением экспортных поступлений (2% в случае НРС) и 10% увеличением запланированного дефицита бюджета.

дотаций для сглаживания отрицательных последствий либерализации торговли являлось обычной практикой Европейского союза[29].

51. В 2004 году Международный валютный фонд (МВФ) объявил о создании механизма интеграции торговли (МИТ), призванного помочь развивающимся странам преодолеть проблемы с платежным балансом, с которыми они должны были столкнуться вследствие либерализации многосторонней торговли[30]. В качестве возможных причин возникновения у многих развивающихся стран трудностей с платежным балансом МВФ назвал эрозию торговых преференций, ухудшение условий торговли стран, зависящих от импорта продовольствия, а также отмену квот в рамках Соглашения по текстильным изделиям и одежде.

52. По поводу МИТ в международном сообществе разгорелись острые дебаты. По мнению одних, предлагаемый механизм сделает более тяжелым долговое бремя беднейших стран. По мнению других, использование МИТ может оказаться очень непростой задачей, как это имело место в случае Механизма компенсационного финансирования (МКФ) МВФ в 1960-х годах. Цель МКФ заключалась в том, чтобы помочь странам, страдающим от колебаний мировых цен на сырьевые товары, однако условия его функционирования сделали его практически невостребованным.

53. Высказывалось также предложение создать компенсационный фонд для решения проблемы эрозии преференций[31]. Смысл создания такого фонда заключается в том, что, хотя принятая в Дохе повестка дня в области развития (ДПР) является "глобальным общественным достоянием", представляющим интерес для всего международного сообщества, плоды от ее реализации вряд ли будут справедливо распределяться не только между членами ВТО, но и между входящими в нее развивающимися странами. Поскольку конечной целью ДПР является либерализация торговли, которая для одних

---

[29] Такая помощь считалась необходимой для достижения целей средиземноморской политики Европейского союза в связи с теми трудностями, с которыми столкнулись средиземноморские страны в выполнении своих региональных и многосторонних обязательств.

[30] "Financing of Losses from Preference Erosion", Communication from the International Monetary Fund (WT/TF/COH/14), 14 February 2003. С идеей создания механизма корректировки платежного баланса, потребность в котором возникла в связи с изменениями в торговой сфере, выступил Департамент разработки и пересмотра политики МВФ. МИТ был официально создан решением Фонда от 13 апреля 2004 года.

[31] См. Sheila Page and Peter Kleen, "Special and differential treatment of developing countries in the WTO", Report to the Ministry of Foreign Affairs of Sweden, 2004.

стран обойдется гораздо дороже, чем для других, фонд, финансируемый за счет взносов стран-доноров, мог бы компенсировать поставленным в невыгодное положение странам понесенные ими расходы на перестройку, особенно в контексте эрозии преференций. Хотя эта идея и получила общую поддержку заинтересованных членов, ряд вопросов, касающихся критериев оценки степени эрозии преференций и определения размера компенсации, а также управления фондом, остались без ответа. Потенциальные государства-получатели указали также на то, что, для того чтобы иметь смысл, финансовые взносы в компенсационный фонд должны быть дополнительными по отношению к тем суммам, которые уже выделяются в рамках двухсторонних программ.

54. Вопрос финансовой компенсации НРС, сталкивающихся с проблемой эрозии преференций, безусловно, должен быть в самом центре проходящего в настоящее время обсуждения программы содействия торговле, которая является одним из основных направлений деятельности международного сообщества по достижению целей развития, сформулированных в Декларации тысячелетия[32]. Для того чтобы быть эффективной и дать желаемый результат, программа содействия торговле не должна приводить к возникновению задолженности и обставляться различными условиями. В ее основе должен лежать долгосрочный подход к потребностям развития, и она не должна сводиться лишь к принятию временных корректировочных мер в случае резкого ухудшения состояния платежных балансов.

Преодоление отрицательных последствий эрозии преференций в более широком контексте

55. Предложение о реформировании особого и дифференцированного режима озвучивались как в ходе переговоров, проходящих в рамках ДПР, так и в выходивших в последнее время экономических трудах[33]. Некоторые специалисты считают, что механизм обзора торговой политики (ОТП) ВТО можно превратить в форум, в рамках которого торговые партнеры развивающихся стран в целом и НРС в частности могли бы проводить оценку и мониторинг предоставляемого ими торгового режима. Полной прозрачности в этой области можно добиться благодаря проведению ОТП отдельных НРС и анализу их положения в сравнении с результатами ОТП их партнеров по процессу развития. Отмечалось, что механизм ОТП позволяет практически оценить степень соблюдения и эффективность согласующихся с требованиями ВТО принципов особого

---

[32] Председатель Европейской комиссии Жозе Мануэл Баррозу до начала саммита "восьмерки" в Гленигле (Соединенное Королевство) в июле 2005 года объявил о готовности Европейского союза выделить 1 млрд. евро на поддержку программы содействия торговле.

режима. За рамками ВТО организации, занимающиеся проблематикой развития, могли бы получать благодаря ОТП ценнейшую информацию о всех параметрах особого режима, которым пользуется та или иная конкретная страна. Такая информация позволит пролить свет на возможные дополнительные потребности в льготном режиме и разработать пакеты действенных мер международной поддержки.

56. Комплексная рамочная программа оказания технической помощи НРС в области торговли (КРП), по общему признанию, облегчает проведение совместного анализа уже принимаемых или требуемых мер международной поддержки отдельных НРС как в сфере международной торговли, так и в других областях. Лежащая в основе КРП диагностическая работа позволяет партнерам определить, какую действенную помощь они могут оказать отдельным НРС в их стремлении устранить конкурентные и институциональные узкие места, характеризующие их статус в мировой экономике, в том числе трудности, с которыми они сталкиваются вследствие эрозии преференций. В дополнение к работе в рамках КРП можно было бы составить перечень потребностей отдельных стран в особом режиме в контексте эрозии преференций. ЮНКТАД могла бы внести важный аналитический вклад в проведение комплексного обзора потребностей НРС в льготном режиме.

57. Толчком к международному обсуждению альтернативных параметров особого режима в контексте эрозии преференций послужило признание того, что преференциального доступа на рынок еще не достаточно для улучшения структуры и динамики экспорта развивающихся стран. В этой связи получило широкую поддержку мнение о том, что преференциальная помощь со стороны партнеров по процессу развития должна быть ориентирована непосредственно на потенциал предложения экономики НРС с целью расширения их производственных возможностей[34].

58. Предоставляющие преференции страны могут распространять налоговые льготы на своих инвесторов, которые вкладывают средства в НРС и обязуются в интересах стран-получателей способствовать решению и таких смежных задач, как облегчение передачи технологии, поддержка деятельности по охране окружающей среды, стимулирование межсекторальных связей и профессиональная подготовка кадров своих партнеров в принимающих странах. Если преференциальные льготы, выливающиеся в недополучение

---

[33] Например, см. Bernard Hoekman and Susan Prowse,"Development and WTO" in *Bridges*, February and March 2005 issues.

[34] См. UNCTAD, *The Least Developed Countries Report 2004: Linking International Trade with Poverty Reduction* (UNCTAD/LDC/2004).

налоговых поступлений в развитых странах, рассматривать как субсидирование, их следует одобрить как исключение или изъятие из основных принципов ВТО. В этом контексте субсидии, предоставляемые в связи с прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) в НРС и смежными обязательствами, не должны являться основанием для принятия ответных мер[35].

59. Другой разновидностью особого режима может стать субсидирование страхования иностранных инвестиций в НРС[36], особенно в странах, подверженных стихийным бедствиям. В рамках Глобального фонда можно было бы предусмотреть также специальные механизмы финансирования ПИИ в НРС, с тем чтобы стимулировать развитие межсекторальных связей на уровне малых и средних предприятий (МСП) этих стран. При этом особую поддержку следует оказывать тем МСП, которые решили объединить усилия с иностранными партнерами[37].

Вывод

60. По общему признанию, ожидающиеся глобальные результаты осуществления ориентированной на обеспечение развития ДПР откроют возможности для финансирования международных мер по преодолению отрицательных последствий эрозии преференций. Хотелось бы надеяться, что такое финансирование будет осуществляться за счет использования новых, а не переориентации уже имеющихся ресурсов. В то же время

---

[35] Договоры об отмене двойного налогообложения между развитыми и развивающимися странами фактически являются своего рода преференциальным режимом для стран, принимающих или готовящихся принять иностранные инвестиции. Например, иностранный инвестор X из развитой страны A инвестирует средства в предприятие Y в развивающейся стране B. В силу договора об отмене двойного налогообложения между двумя странами инвестору X будет разрешено списать из облагаемой налогом прибыли в стране его базирования A ту облагаемую налогом прибыль, которую он получил в принимающей стране B, в случае ее реинвестирования в этой стране. Подобные соглашения служат стимулом для инвестирования в стране B и являются своего рода преференциальным режимом для этой страны. Схожей разновидностью преференциального режима (эквивалентного субсидированию) является предоставление инвестору X такого же права не платить налоги в стране его базирования A из прибыли, полученной в принимающей стране B, даже если в этой стране B инвестор X платил низкие налоги или вообще был освобожден от их уплаты.

[36] См. Americo Beviglia Zampetti and Tobjörn Fredrikson, "The development dimension of investment negotiations in WTO: challenges and opportunities" in *Journal of World Trade* 4 (3), June 2003.

[37] См. T. de Velde, "Promoting TNC-SME linkages: the case for a global business linkage fund", ODI, 2002.

многим жертвам эрозии преференций во всем мире либерализация торговли может и не принести материальной отдачи. В случае экспорта одежды последствия недавнего упразднения квот в сочетании с эрозией преференций вследствие снижения тарифов НБН ставят беспрецедентные по масштабам проблемы перед большими группами населения некоторых НРС.

61. Ведущиеся в настоящее время дискуссии по вопросу использования торговых преференций должны вылиться в реальное стремление предоставляющих преференции партнеров улучшить правила происхождения и снять другие препятствия для торговли. В то же время, несмотря на желательность углубления односторонних торговых преференций, единственной структурной мерой, которая действительно позволит решить проблему эрозии преференций для НРС, является укрепление производственного потенциала. Преференции на уровне предложения, в первую очередь направленные на поощрение притока ПИИ в НРС, следует считать не менее важными, чем непосредственную задачу обеспечения максимально эффективного использования уже предоставляемых преференций.

62. КРП может помочь международным усилиям на этих двух фронтах, предпринимаемым в интересах конкретных стран. Благодаря активизации работы по линии КРП можно изыскать новые возможности для достижения прогресса по альтернативным вариантам особого режима. Необходимо выявить весь спектр разновидностей специального режима, актуального для каждой конкретной НРС как в контексте эрозии преференций, так и вне сферы многосторонней торговли. Говорилось о том, что существующий в рамках ВТО механизм ОТП может стать той основой, благодаря которой удастся лучше понять, что необходимо делать развитым странам для того, чтобы особый режим приносил НРС реальную пользу.
