



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/54
26 November 2002

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам

Седьмая сессия

Женева, 3-7 февраля 2003 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТА, ДОСТУП К РЫНКАМ И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ**

Доклад секретариата ЮНКТАД

Резюме

Диверсификация экспорта способствует снижению степени экономической уязвимости развивающихся стран, находящихся в зависимости от сырьевого сектора, и увеличению добавленной стоимости, создаваемой и удерживаемой в стране, а также обеспечивает динамизм в экономике.

Доступ к рынкам является одной из предпосылок диверсификации и развития на базе сырьевого сектора. В случае некоторых сырьевых товаров особенно важное значение имеют сельскохозяйственные субсидии. Для эффективного участия в международных сетях создания стоимости необходимы поставка высококачественной продукции и выполнение требований, предъявляемых потребителями, крупными сетевыми магазинами и крупными обрабатывающими и торговыми фирмами.

В то же время без повышения конкурентоспособности с точки зрения себестоимости, качества и деловой практики, а также без наращивания производственно-сбытового потенциала наличие доступа к рынкам не приносит никакой практической пользы. Требуются усилия по повышению общей конкурентоспособности сырьевых товаров и по созданию материальных и институциональных условий, благоприятствующих повышению конкурентоспособности на уровне предприятий.

Международное сообщество должно оказывать помощь развивающимся странам, зависящим от сырьевого сектора, и прежде всего наименее развитым странам, в диверсификации и развитии на базе сырьевого сектора путем обеспечения более благоприятных условий доступа к рынкам, а также оказания технического и финансового содействия. Подкрепляющая роль ЮНКТАД в этом процессе основывается на ее комплексном подходе к проблемам развития и международной торговли и на ее конкретной сфокусированности на сырьевых товарах.

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
Введение	3
I. Диверсификация экспорта	4
А. Концепция	4
В. Диверсификация сырьевого сектора в развивающихся странах	5
II. Доступ к рынкам	10
А. Концепция	10
В. Доступ к рынкам и проникновение на рынки сырьевых товаров	11
III. Конкурентоспособность	19
А. Концепция	19
В. Конкурентоспособность в сырьевом секторе	20
IV. Выводы и предложения	26

ВВЕДЕНИЕ

1. В настоящем докладе внимание заостряется на взаимосвязи между диверсификацией экспорта, доступом к рынкам и конкурентоспособностью с точки зрения развивающихся стран, находящихся в зависимости от сырьевого сектора. Исходя из той посылки, что главная цель заключается в обеспечении развития, в нем ставится задача показать, каким образом эти важные концепции связаны друг с другом и почему все они имеют решающее значение для успешного развития. Здесь утверждается, что все эти три компонента являются необходимыми, но ни один из них в отдельности не является достаточным, чтобы подготовить почву для развития. Следует надеяться, что этот доклад окажет членам Комиссии помощь в дискуссиях и послужит источником полезных идей ввиду приближающейся конференции ЮНКТАД XI, а также многосторонних торговых переговоров и преференциальных режимов.

2. Ситуация в сырьевом секторе, вопросы доступа к рынкам, опыт диверсификации в странах, находящихся в зависимости от сырья, а также трудности и возможности, влияющие на успех, уже подробно рассматривались в предыдущих докладах секретариата ЮНКТАД¹. Проект "Укрепление потенциала в целях диверсификации и развития на базе сырьевого сектора" также пролил свет на некоторые проблемы и меры, как они видятся на

¹ ЮНКТАД "Диверсификация производства и экспорта в странах, зависящих от экспорта сырьевых товаров, включая страны, экспортирующие один сырьевой товар, в целях индустриализации и развития с учетом особых потребностей НРС", справочная записка секретариата ЮНКТАД, TD/B/COM.1/EM.18/2, 19 апреля 2002 года. Статистическое приложение к упомянутой записке, UNCTAD/DITC/COM/Misc.44, 26 июня 2002 года. "Доклад совещания экспертов по диверсификации производства и экспорта в развивающихся странах, зависящих от сырьевых товаров, включая страны, экспортирующие единственный сырьевой товар, в целях индустриализации и развития с учетом особых потребностей НРС". TD/B/COM.1/50, TD/B/COM.1/EM.18/3. "Общемировые тенденции и перспективы в области сырьевых товаров", записка Генерального секретаря, A/57/381, 5 сентября 2002 года. *The Least Developed Countries Report 2002*, United Nations publication, sales number E.02.II.D.13, New York and Geneva, 2002, Chapter 3, parts E, F (pp. 118-130), Chapter 4 (pp. 137-165), Chapter 6, part F (pp. 230-234). "Пути наращивания потенциала развивающихся стран в области производства и экспорта сельскохозяйственных товаров и пищевых продуктов, включая такие нишевые продукты, как экологически предпочтительные товары", справочная записка секретариата ЮНКТАД, TD/B/COM.1/EM.15/2, 11 мая 2001 года. "Последствия процесса реформ в сельском хозяйстве для НРС и развивающихся стран - чистых импортеров продовольствия и способы учета их интересов на многосторонних торговых переговорах", справочная записка секретариата ЮНКТАД, TD/B/COM.1/EM.11/2 и TD/B/COM.1/EM.11/2/Corr.1, 23 июня 2000 года.

местах². В настоящем докладе особый акцент делается на разработке концептуальной основы для понимания проблем, с которыми сталкиваются страны, зависящие от сырьевого сектора, а также имеющихся у них возможностей.

I. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТА

A. Концепция

3. Значимость сырьевых товаров для процесса развития во многих развивающихся странах, в частности в африканских странах и наименее развитых странах (НРС), хорошо известна. В ходе идущей в мире дискуссии много говорилось также о негативном влиянии на процесс развития той или иной страны зависимости от небольшой группы дешевых сырьевых товаров, нередко экспортируемых в непереработанной форме ради получения основной массы валютной выручки. Общепризнанные последствия этой зависимости включают в себя значительное негативное влияние колебаний международных цен и ухудшения условий торговли на отечественную экономику; получение недостаточной доли стоимости конечной продукции производителями, перерабатывающими и торговыми предприятиями в стране происхождения; а также порочный круг нищеты, связанный с этой зависимостью.

4. В качестве рецепта для выхода из этой неблагоприятной ситуации часто предлагают диверсификацию. Вместе с тем не всегда ясно, что же подразумевается под диверсификацией, и ее целесообразность ставится под сомнение по двум причинам. Во-первых, подчеркивается, что теория сравнительных преимуществ требует развития специализации. Не приведет ли диверсификация к уменьшению выгод от торговли? Во-вторых, часто ссылаются на трудности в определении того, в каких областях следует проводить диверсификацию, а также приводится аргумент, касающийся "ошибочности композиции". В какой бы области данная конкретная страна ни осуществляла диверсификацию, существует вероятность того, что и другие страны будут делать то же самое и в итоге это может привести к затовариванию рынков и падению цен.

5. Совершенно справедливо отмечают, что для эффективного и экономически выгодного участия в международной торговле требуется специализация на тех товарах, по которым данная страна имеет сравнительные преимущества. Таким образом, может показаться, что идея диверсификации противоречит этому базовому принципу. Однако теория сравнительных преимуществ - это развивающаяся концепция. На нее необходимо смотреть через призму динамизма, а сама диверсификация представляет собой динамичный процесс. Она является частью долгосрочного, поэтапного процесса

² Можно ознакомиться по адресу r0.unctad.org/infocomm/Diversification/index.htm.

экономической трансформации, обеспечивающего наиболее оптимальное из возможных видов использования тех факторов производства, которые имеются у страны. Развязывание основных узких мест и принятие на вооружение соответствующих стратегий на уровне правительств и предприятий могут позволить фирмам выявить нереализованные возможности, которые в свою очередь можно обратить в экономический выигрыш в том случае, если этому не препятствуют условия доступа к рынкам и если обеспечена конкурентоспособность. Использование этих возможностей при одновременном постоянном поиске путей диверсификации за счет развития производства экспорта товаров, приносящих более высокую добавленную стоимость, как раз и представляет собой суть успешной диверсификации.

6. Это является также единственным путем преодоления так называемой "проблемы суммирования", которая, как считают, провоцируется действиями на уровне страны, особенно в тех странах, которые имеют значительную долю на конкретном товарном рынке. В нынешних экономических условиях состав экспорта страны определяют решения не правительств, а предприятий. Следовательно, необходимо сфокусировать внимание на действиях предприятий. Тем не менее заострение внимания на уровне страны является оправданным в той мере, в какой государственная политика и поддержка влияют на решения предприятий³.

7. Диверсификация является одновременно и признаком, и результатом динамизма и повышения конкурентоспособности в секторе предприятий. Стабильные макроэкономические условия и предпринимательская активность на микроуровне являются предпосылками экономического развития, но сами по себе они не могут быть достаточными в качестве локомотивов необходимой структурной трансформации. Правительства должны действовать в качестве главных звеньев, облегчающих организацию предпринимательской деятельности, а предприятия должны принимать на вооружение современные бизнес-стратегии.

В. Диверсификация сырьевого сектора в развивающихся странах

8. Диверсификация сырьевого сектора не должна рассматриваться как попытка обеспечить производство и экспорт разнообразной гаммы товаров и услуг любой ценой. Она должна быть нацелена на превращение сырьевого сектора в позитивный фактор, порождающий благотворный круг развития. Именно так в прошлом действовали такие страны, как Соединенные Штаты, Канада и Австралия, а в последнее время некоторые

³ Анализ "проблемы суммирования" см. Schiff M, Commodity exports and the adding-up problem in LDCs: Trade, investment and lending policy, *World Development*, 1995, 23 (4): 603-615.

страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки. Вместе с тем в настоящее время международные торговые правила в гораздо меньшей степени, чем в прошлом, благоприятствуют реализации правительствами политики поддержки.

9. Диверсификация в странах, находящихся в зависимости от сырьевого сектора, требует повышения конкурентоспособности и производственно-сбытового потенциала. Она подразумевает приращение стоимости сырьевых материалов за счет индустриализации и более глубокой переработки (как для внутренних, так и для международных рынков), более четкое позиционирование в глобальных товарных цепочках, расширение участия в маркетинговых и распределительных сетях, а также способность производить и экспортировать товары, имеющие более высокую стоимость.

10. Иногда с экономической точки зрения бывает даже разумно производить и экспортировать дешевые сырьевые товары, не прошедшие переработки. (Например, Соединенные Штаты экспортируют в значительных количествах непереработанный хлопок, а не текстильные изделия из этого хлопка.) Более того, для некоторых стран дальнейшее доминирование сырьевых товаров в структуре экспорта может быть наиболее эффективным путем увеличения доходов и занятости и повышения уровня благосостояния. Однако решение должно основываться на рациональном выборе и соображениях прибыльности, а не проистекать автоматически из неспособности делать что-нибудь другое. В случае таких стран, как малые островные развивающиеся страны (МОРС), в которых фактор ограниченности ресурсов может блокировать выход из зависимости от дешевых сырьевых товаров, можно предусмотреть специальную помощь в целях преодоления этого неблагоприятного положения.

11. Проведенный ранее анализ показал, "что существует четкая связь между зависимостью от экспорта сырьевых товаров и масштабами крайней нищеты"⁴. Наиболее очевидно эта связь проявляется в уровне и неустойчивости цен, а также в их негативном воздействии на экспортные поступления и валовой внутренний продукт (ВВП).

12. Главной причиной колебаний цен на сельскохозяйственную продукцию, и прежде всего пищевые продукты, являются изменения в глобальном предложении. Важными факторами, вызывающими колебания цен на сельскохозяйственное сырье, и особенно на минеральное сырье, являются колебания спроса в увязке с доходами и промышленной активностью. Если шоковые потрясения на уровне предложения продукции, получаемой на основе однолетних культур, скорректировать относительно легко, то значительные перекосы между предложением и спросом в случае многолетних культур приводят к

⁴ UNCTAD. *The Least Developed Countries Report 2002*. United Nations publication, sales no. E.02.II.D.13, New York and Geneva, 2002, p. 137.

изменениям фундаментальных основ рынков. Значительное увеличение производства пальмового масла в Юго-Восточной Азии в начале 80-х годов, производства кофе во Вьетнаме в 90-х годах и - в последнее время - производства сахара и кофе в Бразилии вызвало именно такие последствия. Субсидирование также приводит к увеличению поставок и снижению цен. Согласно расчетам, цены на хлопок, которые в последнее время достигли самого низкого уровня в номинальном выражении с 1972/73 года и, возможно, самого низкого уровня в реальном выражении со времен изобретения хлопкоочистительной машины в 1793 году, в случае отсутствия прямых субсидий были бы на 0,31 долл. США (т.е. примерно на 75%) выше⁵. Если бы цены на кофе, сахар и хлопок в период между 1999 и 2002 годом оставались на уровнях 1998 года (когда они были "средними"), то страны – производители кофе, страны – производители сахара, экспортирующие свою продукцию на свободный рынок, и западноафриканские страны – производители хлопка получили бы соответственно на 19 млрд. долл., 1,4 млрд. и 1 млрд. долл. больше, чем им перепало в реальности⁶.

13. Экспортные поступления составляют значительную долю в ВВП многих развивающихся стран, прежде всего НРС. Поскольку экспортные поступления этих стран зависят от небольшой группы сырьевых товаров, влияние изменений цен на них имеет особенно важное значение. Например, 30-процентное падение цен на хлопок означало потерю 3% ВВП Мали. Аналогичным образом двукратное снижение цен на кофе привело к потере 2% ВВП Уганды. Основное бремя этих потерь ВВП ложится на мелких производителей. Эффект мультипликатора при падении уровня доходов фермеров является значительным, поскольку фермеры тратят значительную часть своих доходов на продукцию отечественного производства.

14. В принципе фермеры могут переориентироваться с одних культур на другие в зависимости от относительных цен. В случае же минерального сырья это невозможно даже теоретически. Степень возможной переориентации фермеров с одних культур на другие жестко ограничивается экономическими и социальными факторами. Дополнительным ограничителем может выступать сама природа. Замещение сельскохозяйственных культур, как правило, легче происходит в более развитых странах, чем в НРС и МОРС. Например, если в Австралии, Бразилии или Соединенных Штатах

⁵ International Cotton Advisory Committee. Cotton: Review of the world situation. 2002, 55 (5): 3,13.

⁶ "Общемировые тенденции и перспективы в области сырьевых товаров", А/57/381, стр. 7.

фермеры могут сравнительно легко переключиться с хлопка на соевые бобы, то хлопкоробы в Африке имеют для замещения этой культуры гораздо меньше возможностей⁷.

15. Развивающимся странам, находящимся в зависимости от сырьевого сектора, приходится сталкиваться с частыми циклами бумов и депрессий, которые им неподконтрольны. Они страдают от резких падений валютной выручки и от стремительного повышения цен на такую импортную продукцию, как нефть. Например, Гана экспортирует главным образом какао и золото, а импортирует нефть. В период с 1998 по 2000 год цены на какао и золото снизились соответственно на 47% и 5%, а цены на нефть выросли на 116%. В 2001-2002 годах ситуация в корне изменилась: цены на какао выросли на 76%, а цены на нефть упали на 15%. Управление такими циклами представляет собой колоссальную макроэкономическую задачу, которую еще больше усложняет динамика обменных курсов.

16. Тремя элементами риска, с которым сталкивается та или иная страна, являются масштабы ценовых потрясений, подверженность страны их воздействию и ее способность реагировать на них⁸. Диверсификация структуры экспорта снижает степень риска, связанного с двумя первыми элементами. Управление рисками, которое выступает важным фактором, определяющим способность реагировать на потрясения, дает эффект через снижение уровня подверженности таким потрясениям.

17. Специальные механизмы, подобные квотам на сахар в Европейском союзе и Соединенных Штатах, ограничивают объем мировой торговли, осуществляемой в условиях конкуренции. Таким образом, лишь небольшая часть торговли и производства затрагивается колебаниями цен, и все влияние перекосов между спросом и предложением приходится именно на эту часть рынка. Это усиливает эффект колебаний цен и перекладывает бремя адаптации исключительно на небольшую группу производителей, которые не пользуются льготами по специальным механизмам.

18. Одним из наиболее очевидных последствий падения и неустойчивости цен для конкурентоспособности является ограничение объема ресурсов, имеющих для инвестиций. Кроме того, неустойчивость цен на сырьевые товары негативно сказывается на общей производительности факторов производства. Более того, было установлено, что

⁷ Badiane O, Ghura D, Goreux L, Masson P. Cotton sector strategies in West and Central Africa. World Bank Policy Research Working Paper 2867, July 2002: 13.

⁸ Combes J-L, Guillaumont P. Commodity price volatility, vulnerability and development. *Development Policy Review*, 2002, 20 (1): 25.

негативное влияние неустойчивости цен в сырьевом секторе на общую производительность факторов сильнее отрицательного воздействия на накопление капитала⁹.

19. Значение диверсификации для процесса развития не ограничивается таким аспектом, как противодействие негативным последствиям падения и колебаний цен.

Диверсификация означает повышение уровня квалификации в сфере производства и управления. Выход на новые рынки и экспорт сырьевых товаров с высокой добавленной стоимостью требуют таких производственных и управленческих навыков, которые в большей мере схожи с навыками, необходимыми при производстве продукции обрабатывающей промышленности, чем при экспорте традиционных массовых сырьевых товаров. Эти навыки готовят предпринимателей к конкуренции на других сложных рынках и обеспечивают демонстрационный эффект. Поставщикам материалов и услуг для этих диверсифицирующихся предприятий также приходится модернизировать свое производство и управление. С точки зрения перспектив долгосрочного развития этот эффект может иметь более важное значение, чем противодействие колебаниям цен. Кроме того, диверсификация порождает другие позитивные внешние эффекты, которые помогают повысить конкурентоспособность (в частности, возможности использовать рыночные каналы, созданные под один вид продукции, для сбыта других видов продукции).

20. Помимо неосведомленности об альтернативах и неспособности производить какие-либо другие виды продукции, кроме традиционной, существуют и другие барьеры, которые делают диверсификацию в сырьевом секторе относительно трудной. К ним относятся такие факторы, как время, требующееся для того, чтобы новый продукт принес свои плоды, в частности в случае многолетних культур, а также отсутствие промежуточного финансирования на этот период. Риск, связанный с проникновением в новую область с неопределенными рыночными возможностями, также снижает заинтересованность в диверсификации. Помимо улучшения доступа к информации, облегчению проникновения в новую область могут способствовать структурированное финансирование и инструменты управления рисками, позволяющие снять часть факторов неопределенности.

21. Во многих случаях наращивание экспортных поступлений от сырьевых товаров требует также географической диверсификации. Исторические и лингвистические узы привели к налаживанию особых связей с несколькими рынками и к зависимости от них. Установление преференциальных условий доступа на рынки, например между странами

⁹ Combes, Guillaumont, p. 30.

Европейского союза и группой государств Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона (АКТ), еще более усилило эту зависимость. Если вести речь о региональном уровне, то в течение трех десятилетий с 1970 года относительная значимость развитых регионов в качестве точек назначения экспортных поставок сырьевых товаров в целом уменьшилась за счет увеличения развивающихся регионов. Единственным исключением является значимость Европейского союза для Африки, которая возросла. Значение преференциальных условий доступа на рынки можно проиллюстрировать также на примере увеличения африканского экспорта в Соединенные Штаты в связи с осуществлением Закона о содействии росту и расширению возможностей в Африке.

II. ДОСТУП К РЫНКАМ

A. Концепция

22. Естественно, как возможность проникновения на зарубежные рынки, так и способность к этому имеют для экспорта существенное значение. *Возможность* такого проникновения зависит от условий доступа к рынкам, которые определяются правовыми и административными условиями, устанавливаемыми странами-импортерами на основе международно согласованных торговых правил. *Способность* же к проникновению на рынок является производной как от конкурентоспособности экспортера, которая в свою очередь определяется относительной себестоимостью и качеством продукции, так и характеристик снабженческих цепочек и структуры рынка (например, степени олигополитичности).

23. Одно из важных концептуальных различий между конкурентоспособностью и доступом или проникновением на рынки заключается в том, что если для повышения собственно конкурентоспособности экспортирующая сторона может многое сделать *сама*, то условия доступа к рынкам, требования рынков и характеристики снабженческих цепочек во многом неподконтрольны экспортерам развивающихся стран, которые часто невелики по размерам и невлиятельны. Естественно, международные торговые правила, расширяющие доступ к рынкам, являются результатом межправительственных переговоров, и в этой связи все государства - члены ВТО имеют если не реальную власть, то хотя бы право влиять на сферу действия и содержание этих правил.

24. Вместе с тем правительства не играют прямой роли и не имеют особой свободы для маневра в деле воздействия на характеристики структур рынков и снабженческих цепочек, помимо обеспечения соблюдения правил конкуренции. Здесь крупные фирмы определяют характер функционирования снабженческих цепочек и, следовательно,

фактически распределение добавленной стоимости, а также объем выигрыша каждого от торговли. В особенности после отказа государства от участия в деятельности по экспорту сырьевых товаров во многих развивающихся странах эти крупные фирмы являются практически исключительно компаниями, базирующимися в промышленно развитых странах. Они проявляют активность в торговле, переработке и распределении продукции. Более мелкие фирмы могут влиять на функционирование снабженческих цепочек и на распределение совокупной добавленной стоимости только в том случае, если они имеют специализированную и дифференцированную продукцию - иными словами, если они способны отвести в цепочке создания стоимости главную роль производителю¹⁰. Одним из новых феноменов, который радикально меняет условия выхода на рынки, особенно в случае агропищевой продукции, является отмечающийся в последнее время рост международных сетей супермаркетов, который более подробно анализируется во вставке на стр. 39.

В. Доступ к рынкам и проникновение на рынки сырьевых товаров

25. Условия доступа на рынки для сырьевых товаров, особенно сельскохозяйственной продукции, являются крайне жесткими. Тарифы на сельскохозяйственную продукцию выше тарифов на промышленные товары, а тарифная эскалация исключительно сильна. Это не только препятствует полному использованию сравнительных преимуществ, но и выступает фактором, снижающим заинтересованность в углублении переработки и вертикальной диверсификации, а также в направлении иностранных инвестиций в перерабатывающие отрасли. Европейский союз и Япония, например, имеют значительную тарифную эскалацию в случае кофе, чая и специй, а также фруктов и овощей. На этих двух рынках тарифы возрастают соответственно в среднем с 1,63% и 0,11% на сырье до 20,02% и 8% на готовую продукцию в случае кофе, чая и специй и с 7,07% и 8,12% до 17,92% и 19,15% в случае фруктов и овощей. Структура тарифов указывает на предвзятость в отношении экспортной продукции развивающихся стран, которая часто производится на базе сырьевых товаров. В 2002 году Соединенные Штаты получили за счет тарифов 1,6 млрд. долл. от импорта автомобилей в размере 110 млрд. долл. и 1,63 млрд. долл. от импорта обуви в размере 15 млрд. долл.¹¹.

¹⁰ Более подробную информацию о цепочках создания стоимости см. Gereffi G, The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks, и Gereffi G, Korzeniewicz M, Korzeniewicz R, Introduction: Global commodity chains, в: Gereffi G, Korzeniewicz M, eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Conn., Praeger, 1994; Strategies for diversification and adding value to food exports: A value chain perspective, UNCTAD/DITC/COM/TM/1, UNCTAD/ITE/MISC.23, 14 November 2000.

¹¹ The truth about industrial tariffs. *Finance and Development*, September 2002: 14.

26. Тарифы на металлы и минералы, как правило, низки или даже являются нулевыми, и на экспорт этой продукции из развивающихся стран практически не распространяются нетарифные меры. Вместе с тем в последнее время все более частым явлением стало принятие антидемпинговых мер против минерального сырья и металлопродукции.

27. Помимо тарифов, причем, возможно, даже в большей степени, на доступ некоторых видов сельскохозяйственной продукции на международные рынки влияют субсидии, предоставляемые производителям и экспортерам в развитых странах. Это не только ограничивает экспорт многих видов продукции умеренного пояса и возможности диверсификации в этом секторе, но и приводит к увеличению поставок неконкурентоспособных производителей, деформируя общемировое распределение ресурсов и снижая цены. Производство хлопка в Западной Африке, например, характеризуется устойчиво высоким качеством культур, дающих высокую среднюю урожайность и большой выход чистого хлопка после обработки. Западноафриканские производители хлопка входят в число производителей, имеющих наиболее низкую себестоимость в мире. Тем не менее конкурировать на мировых рынках с субсидируемым хлопком из развитых стран трудно¹². В деле решения этой проблемы решающее значение имеют переговоры, касающиеся Соглашения по сельскому хозяйству, во Всемирной торговой организации. Механизм урегулирования споров ВТО также используется для опротестования действий, которые рассматриваются в качестве противоречащих правилам¹³.

28. Одной из возможностей, открытых для некоторых предприятий, является инвестирование за рубежом с целью обойти барьеры на пути доступа к рынку. В данном случае в качестве примера можно привести бразильские компании по производству апельсинового сока "Кутрале" и "Ситросуко", которые с 1996 года производят часть своего сока во Флориде, где они приобрели местные предприятия¹⁴ и где на апельсиновый сок, импортируемый непосредственно из Бразилии, распространяются, помимо высоких тарифов, дополнительные сборы¹⁵. Естественно, эта альтернатива открыта только для

¹² Badiane O, Ghura D, Goreux L, Masson P. Cotton sector strategies in West and Central Africa. World Bank Policy Research Working Paper 2867, July 2002: 9.

¹³ 3 октября 2002 года Бразилия подала в ВТО протест на субсидирование хлопка Соединенными Штатами (DS/267). На более позднем этапе с просьбой о подключении к консультациям обратились Аргентина, Индия и Зимбабве.

¹⁴ Protectionism in the North punishes citrus growers threefold. SUNS, No. 5049, 30 January 2002.

¹⁵ *The Economist*. The geopolitics of orange juice. 14 September 2002: 54.

предприятий, имеющих значительные финансовые средства. Кроме того, это приводит к перекачке рабочих мест и доходов из соответствующей развивающейся страны (в данном случае Бразилии). Еще одна причина для осуществления инвестиций за рубежом - доступ к распределительным сетям и сетям магазинов. Колумбийские экспортеры цветов поглотили одного из крупнейших импортеров цветов в Соединенных Штатах, а экспортеры консервированного тунца из Таиланда и Индонезии приобрели крупные компании в Соединенных Штатах.

29. Хотя доступ к рынкам открывает возможности для диверсификации, как это ни парадоксально, в некоторых случаях его отсутствие также может создавать стимулы для ее проведения. При столкновении с барьерами на пути выхода на рынок динамичные предприятия стремятся осуществить диверсификацию и воспользоваться рыночными нишами для альтернативных видов продукции. Например, Турция, которая столкнулась с проблемой квотных ограничений на более дешевую текстильную продукцию, успешно повысила свою конкурентоспособность и переориентировалась на продукцию с более высокой добавленной стоимостью, для поставок которой имелись рыночные возможности.

30. Преференциальные условия доступа на рынок также могут значительно влиять на потенциал в области диверсификации. В случае некоторых сырьевых товаров доступ на определенные рынки может быть настолько ограничен, что поставщикам, не имеющим тарифных преференций, экспортировать свою продукцию просто невозможно, вне зависимости от любой реалистичной степени конкурентоспособности¹⁶. Как представляется, именно так обстоит дело в случае экспорта сахара и говядины странами АКТ в Европу, где тарифные ставки по режиму наиболее благоприятствуемой нации (НБН) составляют от 60 до 70%, а также в случае бананов. На некоторые другие виды продукции, например на продукцию садоводства, тарифы составляют около 10%, и эти ставки не вытесняют достаточно конкурентоспособных экспортеров с рынка¹⁷. Успеху Кении и Зимбабве на рынке Европейского союза способствовали преференциальные маржи, однако без конкурентоспособности по себестоимости, ценам, качеству и управленческим навыкам этот успех реализовать бы не удалось.

31. Значительные преференциальные маржи в некоторых случаях необходимы, чтобы позволить выйти на импортные рынки некоторым странам - монотоварным экспортерам,

¹⁶ Карибские и африканские экспортеры сахара, пользующиеся преференциями, выступают против опротестования Бразилией и Австралией в ВТО протокола по сахару Европейского союза.

плохо обеспеченным ресурсами (например, некоторым МОРС). Вместе с тем преференции с запретительно крупными маржами закрепляют также географическую и товарную зависимость. Например, производство свазиландского сахара, который пользуется преференциальным доступом на рынок Европейского союза, согласно прогнозам, должно вырасти в период с 2002/2003 по 2003/2004 год примерно на 10%. Однако для реального обеспечения такого увеличения площади, отведенные под сахароносные культуры, придется расширить за счет других продуктов, а это "ставит под угрозу способность страны прокормить себя"¹⁸. Такая зависимость, не подкрепленная конкурентоспособностью, может привести к значительным издержкам переадаптации в случае отмены преференций.

32. Правила многосторонней торговой системы, затрагивающие условия доступа на рынки сырьевых товаров и, следовательно, возможности диверсификации, не ограничиваются лишь положениями Соглашения ВТО по сельскому хозяйству. Соглашения Уругвайского раунда о применении санитарных и фитосанитарных мер (СФМ) и по техническим барьерам в торговле (ТБТ) и Соглашение по ТАПИС также содержат правила, имеющие жизненно важные последствия для торговли сельскохозяйственной продукцией. В отличие от преференциальных тарифных схем в областях, охватываемых этими соглашениями, преференциальный доступ на рынки не предоставляется, и в принципе все страны должны выполнять одни и те же требования.

33. Выполнение требований Соглашения по СФМ вызывает особенно серьезную обеспокоенность у экспортеров агропищевой продукции. Эта задача усложняется многообразием таких требований на разных рынках. Выполнение санитарных и экологических требований, а также применение принципов анализа рисков в критических точках контроля (НАССР) сопряжены со значительными издержками. В краткосрочной перспективе эти требования, вне всякого сомнения, породят трудности, но в долгосрочной перспективе экспортеры будут вынуждены наращивать свою конкурентоспособность. Вместе с тем колоссальные трудности возникают в связи со способами установления стандартов, а опротестование их законности чрезвычайно затруднено, особенно для развивающихся стран. Даже в случае международно согласованных норм интересы развивающихся стран зачастую не получают должного отражения ввиду нехватки у них технических навыков и слабых переговорных позиций.

¹⁷ Stevens C. Value chains and trade policy: The case of agriculture. *IDS Bulletin*, 2001, 32(3): 48.

¹⁸ Hall J. Swaziland hunts for sweet returns amid growing hunger. Reuters, 5 November 2002.

34. Один из важных аспектов невыполнения требований по СФМ связан с тем, что если один экспортер испытывает проблемы, то наказанными могут оказаться все экспортеры из данной страны. Это имеет гораздо более широкие последствия, чем невыполнение той или иной фирмой требований, установленных импортером. Во втором случае другие экспортеры имеют возможность осуществлять экспорт, если они могут доказать, что они выполняют установленные требования, хотя их невыполнение даже одной фирмой наносит ущерб репутации всей страны.

35. Еще одним соглашением, последствия которого для диверсификации порой остаются вне поля зрения, является Соглашение по ТАПИС. Например, правила, регулирующие использование географических указаний, разрабатывались с ориентацией на продукцию промышленно развитых стран¹⁹, и традиционные знания не получили достаточной защиты. Кроме того, импортеры иногда опасаются производить закупки у развивающихся стран, поскольку они обеспокоены тем, что семена и другие ресурсы, используемые в производстве, могут не отвечать требованиям Соглашения по ТАПИС. Это отрицательно сказывается на некоторых дорогостоящих видах продукции садоводства, таких, как срезанные цветы, которые обеспечивают значительные возможности для экспорта и диверсификации. Примером здесь являются ограничения, установленные на экспорт индийских роз во Францию. То, что более крупные производители могут легко выполнить не только требования соглашений по СФМ и ТАПИС, но и требования, устанавливаемые супермаркетами и импортирующими фирмами, затрудняет более мелким производителям и, следовательно, более бедным слоям общества получение выгод от диверсификации и торговли.

36. Хотя барьеры на пути доступа к рынкам и международные торговые меры, осуществляемые правительствами, составляют первое препятствие на пути продаж на международных рынках, устранение этого препятствия отнюдь не гарантирует того, что данный товар появится на полках магазинов. Например, требования по СФМ определяют необходимые, но недостаточные условия для обретения способности к экспорту. Многие, причем во многих случаях гораздо более жесткие, требования к качеству и маркировке, а также к условиям производства и переработки устанавливаются самими фирмами-импортерами. Прежде всего в случае пищевой продукции выполнение требований фирм импортеров, а также распределительных сетей и сетей розничной торговли является главным ключом к успеху. Кроме того, эти требования обычно являются более жесткими, чем предписания правительств, отражаемые в мерах,

¹⁹ Анализ последствий действия этих правил для винодельческой отрасли Южной Африки см. Weatherspoon D et al., *Emerging business: The South African wine industry case*, Michigan State University, Agricultural Economics Staff Working Paper No. 99-54, October 1999.

принимаемых в соответствии с требованиями Соглашения по СФМ. Когда требования устанавливаются частными предприятиями, законные способы их опротестования отсутствуют, за исключением тех ситуаций, когда нарушаются правила конкуренции.

37. Требования, устанавливаемые правительствами и фирмами, выходят за рамки сугубо товарных спецификаций и охватывают способы и технологию производства продукции. Во многих случаях конкурентоспособность больше зависит не от самого товара, а от производственного процесса. Мелкие производители не только не имеют необходимых финансовых средств и технических навыков для выполнения этих требований, но и в случае их выполнения испытывают более значительные трудности по сравнению с другими производителями. Важное значение имеет отслеживаемость: покупатели хотят знать точно, как организовано производство у всех поставщиков. Когда в дело вовлечено значительное число мелких производителей, операционные издержки покупателя значительно превышают издержки, связанные с использованием небольшого числа крупных производителей. Разумный покупатель предпочтет избежать этих излишних издержек, ориентируясь на крупных поставщиков.

38. Эти требования, в конечном счете, диктуются интересами потребителей. Такого рода информация, особенно в случае свежих продуктов, часто передается через сети супермаркетов, которые являются по своему характеру интернационализированными и определяют особенности не только международной, но и национальной торговли. По тропическим напиткам и переработанным пищевым продуктам (а также по сырью и материалам, используемым для их производства) ключевыми сторонами, определяющими условия для производителей, выступают крупные транснациональные торговые и перерабатывающие фирмы.

39. В прямые контакты с этими крупными фирмами приходится вступать даже мелким производителям, имеющим исключительно слабые переговорные позиции. Тем не менее эти отношения имеют важный позитивный аспект, когда они подразумевают оказание технической помощи для улучшения производственных процессов, качества продукции и управленческой практики, в результате чего повышается конкурентоспособность. Они могут также подразумевать оказание помощи в проникновении в новые области производства, что способствует диверсификации²⁰. С другой стороны, негативным последствием всего этого можно считать формирование отношений зависимости для производителей.

²⁰ Примеры см. UNCTAD, *World Investment Report 2002*, United Nations publication, sales no. E.02.II.D.4, New York and Geneva, 2002, pp. 154-157.

40. Использование специализированных каналов, подобных сетям "добросовестной торговли", также может способствовать выходу на рынки и увеличивать выручку производителей, участвующих в них. Механизмы "добросовестной торговли" обеспечивают более высокие и более стабильные поступления для производителей, обеспечивающих выполнение определенных социальных и экологических условий в своем экспортном производстве. Однако эти каналы существуют лишь для небольшого круга товаров, таких, как кофе и бананы, а доля рынка, принадлежащая товарам в рамках сетей "добросовестной торговли", довольно невелика. Принятие некоторых принципов "добросовестной торговли" крупными фирмами, занимающимися торговлей сырьевыми товарами, по крайней мере в определенной части их торговых операций, в состоянии помочь увеличению поступлений производителей в развивающихся странах и одновременно повышению уровня экологической и социальной ответственности²¹.

Меняющаяся динамика в международных сетях торговли агропищевой продукцией

За последнее десятилетие небольшая группа глобальных сетей супермаркетов приобрела возросшее влияние на международных рынках агропищевой продукции. По мнению некоторых, "мы живем в эпоху диктатуры супермаркетов"ⁱ. В настоящее время три из первой пятерки глобальных фирм розничной торговли пищевой продукцией ("Карфур", "Ахольд" и "Метро") присутствуют более чем в 20 странах каждая. Их рост и доминирующее положение на рынке находят отражение в заметном всплеске притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в сектор розничной торговли в 90-х годахⁱⁱ.

С появлением "глобального супермаркета" различия между мировыми и местными рынками быстро стираются. Забота о качестве и современная деловая практика, характерные для международных рынков, переносятся и распространяются на почве внутренних рынковⁱⁱⁱ. Те, кто может выполнить требования супермаркетов на внутренних рынках, вполне в состоянии сделать это и на международных рынках.

Зачастую супермаркеты предпочитают иметь дело напрямую с производителями, поскольку прямые закупки позволяют сэкономить 10-20%^{iv}. Если одни мелкие производители, особенно организованные в ассоциации или способные вступать в договорные отношения с сетями супермаркетов, находят возможности для наращивания продаж, то другие оказываются маргинализированными и отодвинутыми в сторону. Последние изменения в структурах рынков благоприятствуют более крупным производителям.

²¹ Проект в этой области с заострением внимания на рынке кофе осуществляется совместно ЮНКТАД и МИЦР/МИУР.

Доминирование супермаркетов сегодня еще более чем в прошлом затрудняет проникновение товаров на рынок. Например, для того чтобы, скажем, банка маринованных огурцов особого засола попала на полки четырех основных сетей продуктовых магазинов американского города Тампа (Флорида), требуется затратить порядка 50 долл. США. По сообщениям, от 50 до 75% чистых прибылей фирм розничной торговли поступают в виде многочисленных сборов и комиссионных, взимаемых с производителей^v. Кроме того, если фирмы розничной торговли получают свои доходы сразу же по продаже товара, поставщикам приходится ждать оплаты 30-45 дней, что обеспечивает супермаркетам колоссальные возможности для финансового выигрыша^{vi}.

Производители практически лишены возможности получить доступ к каналам добавления стоимости в рамках создания и маркетинга "собственных" знаков и марок без предварительной привязки к устоявшимся фирменным наименованиям или собственным маркам супермаркетов. В качестве примера можно привести вьетнамский рыбный соус "Фы куок". Хотя он представляет собой национальный продукт с сертификатом "места происхождения", его маркетинг будет осуществляться в сетях супермаркетов фирмой "Юнилевер" под ее собственной маркой "Кнорп". Как ожидается, знание того, что он изготавливается в условиях, контролируемых фирмой "Юнилевер", которая имеет репутацию во всем мире, облегчит признание этого товара потребителями^{vii}.

В свете этих структурных сдвигов правительствам и международным учреждениям, занимающимся вопросами развития, необходимо четко признать тот факт, что "товарные рынки" все чаще означают "супермаркеты". Правительствам и учреждениям-донорам исключительно важно оказать помощь мелким фермерам и предпринимателям в деле вложения средств в оборудование, технологию, управленческие и коммерческие ноу-хау, а также в создание сильных и эффективных организаций для выполнения требований этой системы^{viii}.

ⁱ Высказывание одного бразильского фермера, занимающегося выращиванием пшеницы, цит. по Farina E, Consolidation, multinationalization and competition in Brazil: Impacts on horticulture and dairy products systems, *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 447, 450.

ⁱⁱ Reardon T, Berdegue JA. The rapid rise of supermarkets in Latin America: Challenges and opportunities for development. *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 376.

ⁱⁱⁱ Alvarado I, Charmel K, The rapid rise of supermarkets in Costa Rica: Impact on horticultural markets. *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 483.

- iv Schwentenius R, Gómez MA, Supermarkets in Mexico: Impacts on horticulture systems, *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 496; и Ghezán G, Mateos M, Viter V, Impact of supermarkets and fast-food chains on horticulture supply chains in Argentina, *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 398.
- v Bunyard P. When cheap isn't cheerful. *The Ecologist*, 2002, 32 (3): 31.
- vi Gutman G. Impact of the rapid rise of supermarkets on dairy products systems in Argentina. *Development Policy Review*, 2002, 20 (4): 411.
- vii Cohen M. Pungent pride. *Far Eastern Economic Review*, 3 October 2002: 50.
- viii Reardon T, Berdegue JA, *op.cit.*, 385-386.

III. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

А. Концепция

41. Конкурентоспособность уже по самому своему определению является относительным понятием. Она зависит не только от условий в данной стране и от того, что делается данным предприятием, но и от того, что делают конкуренты. Для этого требуется не только делать что-то хорошо, но и делать это лучше других, причем делать лучше не только на экспортных рынках, но и на местном рынке. Если абстрагироваться от влияния таких условий доступа к рынкам, как тарифы и субсидии, то конкурентоспособность зависит от способности поставлять товар данного качества дешевле по сравнению с конкурентами или поставлять товар более высокого качества по сравнению с другими при данной цене. Ценовая конкурентоспособность относительно более важна в случае однородных товаров серийного производства или товаров, используемых в качестве сырья и полуфабрикатов для производства готовой продукции. Хотя в большинстве случаев доля сырьевого товара в стоимости конечной продукции невелика, конкурентная борьба между сырьевыми товарами-заменителями является ожесточенной.

42. Цена представляет собой легко определяемый и выражаемый в количественной форме атрибут. В то же время, хотя качество может быть определено объективно и выражено в количественной форме, в глазах покупателей оно часто ассоциируется с образом конкретной страны-экспортера, конкретного места происхождения или товарного знака. Создание такого образа представляет собой долгое и дорогостоящее мероприятие, которое развивающимся странам и их фирмам не по силам.

43. Хотя конкурентоспособность предприятия-поставщика в конечном итоге определяется относительной эффективностью и деловыми навыками, правительства могут сыграть важную роль в обеспечении соответствующих условий и стимулов, побуждающих предприятия предпринимать необходимые шаги.

В. Конкурентоспособность в сырьевом секторе

44. Для сырьевых товаров можно установить два уровня конкурентоспособности²². На макроуровне существует конкурентоспособность определенного товара в сопоставлении с другими товарами. В этом случае конкурентная борьба может вестись между природными и синтетическими продуктами, например в случае хлопка, или между различными природными продуктами, такими, как сахар и кукурузный сироп, а также какао и другие жиры, используемые в производстве шоколада. Конкурентоспособность на микроуровне существует в случае конкурентной борьбы между различными поставщиками одного и того же товара.

45. Наглядным примером конкуренции на макроуровне является рынок хлопка. Доля хлопка на мировом рынке волокон, составлявшая в период с середины 70-х по начало 90-х годов чуть менее 50%, с тех пор уменьшилась примерно до 40% и, как ожидается, останется на этом же уровне²³. Причины этого уменьшения кроются не в самом секторе хлопка, а в распространении относительно дешевых синтетических волокон, зачастую при государственной поддержке, прежде всего в ряде азиатских стран.

46. Ценовая конкуренция существует также между различными сортами сырьевых товаров, используемых в купажировании, например для производства быстрорастворимого кофе. Прежде всего, с усовершенствованием технологии, которое снижает значимость спецификаций качества, даже небольшие изменения в относительных ценах могут приводить к существенным изменениям конкурентоспособности и спроса.

²² Помимо конкурентоспособности на макро- и микроуровне, которая достаточно подробно рассматривается в тексте, существует также конкуренция - которая имеет особенно важное значение в случае сырьевых товаров, производимых на базе природных ресурсов, в частности минерального сырья, - заключающаяся в конкурентной борьбе стран за инвестиционные ресурсы. Конкурентоспособность в этом отношении определяется как качеством природных ресурсов страны, так и привлекательностью ее инвестиционного климата, включая политический риск, налогообложение и законодательство, касающиеся эксплуатации природных ресурсов.

²³ International Cotton Advisory Committee. *World Textile Demand*, 2002. Washington, D.C., 2002: 27.

Например, прогресс в технологии обработки кофе (например, паровая очистка) и более длительная обработка, компенсирующая низкое качество бобов при производстве какао, позволяют в настоящее время включать в престижные смеси сырье низкого качества.

47. Помимо цены, на конкурентоспособность сырьевых товаров влияют и такие факторы, как экологические соображения и соображения охраны здоровья. Примерами могут служить стремительно растущий спрос на биологически чистые пищевые продукты, явное предпочтение, отдаваемое белому мясу по сравнению с красным мясом, а также последние изменения в составе материалов при изготовлении автомобилей.

"Альтернативные виды использования" также могут повышать спрос на тот или иной сырьевой товар. Расширение использования этилового спирта в качестве топлива привело к значительному увеличению спроса на сахар. В данном случае решающую роль в определении моделей потребления играет законодательство. В случае некоторых товаров, таких, как геотекстиль, получаемый из джута и других твердых волокон, которые имеют экологически предпочтительные характеристики, важнейшими факторами, влияющими на конкурентоспособность, являются технические спецификации и признание отраслью.

48. Восприятие товара и рекламные кампании, организуемые для формирования такого восприятия, оказывают колоссальное влияние на конкурентоспособность одного товара по сравнению с другим. Например, образ хлопчатобумажных тканей как "престижного товара" является важным фактором, предотвращающим дальнейшее уменьшение его доли на рынке. Эта конкурентоспособность на макроуровне представляет собой область, в которой поставщики товара имеют общие интересы и окажутся в выигрыше от сотрудничества в проведении общей рекламы.

49. В случае товаров, используемых в качестве сырья и полуфабрикатов для производства готовых изделий, количественный спрос определяется не только конкурентоспособностью сырьевого материала, но и спросом на конечную продукцию, а также ее конкурентоспособностью. Помимо цены и потребительских предпочтений количественный спрос на готовую продукцию и, следовательно, на сырье находится также под влиянием условий доступа к рынкам. Например, если, как это общепризнанно, развивающиеся страны могут поставлять более дешевые текстильные изделия, чем страны развитые, но если их поставки ограничиваются условиями доступа к рынкам, то в этом случае можно утверждать, что либерализация условий доступа на рынки для текстильных изделий, производимых развивающимися странами, приведет к снижению цен и к повышению спроса на текстильные изделия. В свою очередь это будет означать повышение спроса на волокна, которое принесет выигрыш производителям хлопка.

50. В общих рамках, определяемых конкурентоспособностью на макроуровне, микроуровневая конкурентоспособность конкретных производителей и экспортеров определяет вопрос о том, кто участвует в производственно-сбытовой цепочке и каким образом. Конкурентоспособность на микроуровне можно также проанализировать с двух точек зрения: себестоимости и качества товара.

51. В случае однородных товаров, в частности такого минерального сырья, как медь, дифференциация, если отбросить вопрос о сортности, является невозможной. Таким образом, ключевым элементом конкурентоспособности является себестоимость. В Чили средние издержки производства меди составляют примерно половину от издержек в Замбии. В силу более высоких издержек производство меди в Замбии находится под серьезной угрозой. Вместе с тем себестоимость является производной функцией не только от физических характеристик рудника, но и от управленческих навыков и технологий, о чем свидетельствуют существование эффективно действующих рудников даже в районах с высокими издержками²⁴.

52. Помимо себестоимости сырья, рабочей силы и финансирования, на издержки и конкурентоспособность влияют также колебания обменных курсов. Девальвация делает импортные полуфабрикаты и сырье более дорогостоящими для производителей в местной валюте, но она же увеличивает доходы в местной валюте от экспорта товаров²⁵. Девальвации оказывают относительно более сильное воздействие на торговлю сельскохозяйственной продукцией, поскольку увеличить поставки в сельском хозяйстве легче, чем в промышленности, ввиду меньших потребностей в капитале для расширения мощностей²⁶. 50-процентная девальвация франка КФА в 1994 году позволила восстановить определенную долю экспорта говядины и мяса птицы из Буркина-Фасо и Мали на рынки Бенина, Кот-д'Ивуара, Мали и Нигерии, которая была частично утрачена в силу значительного субсидирования экспорта мяса из Европейского союза²⁷.

²⁴ Letter from Pascall P., *The Economist*, 22 June 2002: 18.

²⁵ Еще одним важным следствием девальвации является удорожание импортируемого продовольствия, которое создает особенно серьезные трудности в развивающихся странах, являющихся чистыми импортерами продовольствия.

²⁶ ЮНКТАД. Мировое сырьевое хозяйство: последние события, финансовые кризисы и изменяющиеся рыночные структуры. Доклад секретариата ЮНКТАД четвертой сессии Комиссии по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам, TD/B/COM.1/27, 16 июля 1999 года, стр. 22.

²⁷ Yade M. et al. The role of regional trade in agricultural transformation: The case of West Africa following the devaluation of the CFA franc. Michigan State University, Agricultural Economics Staff Paper No. 99-20. Presented at the Workshop on Agricultural Transformation (Tegemeo Institute, ECA/PA), Nairobi, Kenya, 27-30 June, 1999.

53. Хотя можно было бы предположить, что чем дешевле обходится производство товара, тем более конкурентоспособным должен быть поставщик, на самом деле это не всегда так, особенно в случае сырьевых товаров, что объясняется рядом причин. Во-первых, высокие тарифы и субсидии могут позволять производителям и поставщикам товаров, имеющих более высокую себестоимость, выглядеть более конкурентоспособными по сравнению с более эффективными производителями. (Ярким примером здесь является хлопок.) Во-вторых, издержки возникают на различных уровнях производственно-сбытовой цепочки, и в конечном итоге определяющим фактором является кумулятивный эффект. Несмотря на низкие производственные издержки и относительно высокую урожайность (например, в случае хлопка в Западной Африке), доля международной цены, перепедающая фермерам, производящим данный конкретный сырьевой товар, может быть мала, что свидетельствует о неэффективности на непроизводственных этапах, включая маркетинг²⁸, и/или о существовании олигополистической ренты.

54. В развивающихся странах различия между ценами франко-ферма и ценами фоб зачастую велики. Низкое качество физической инфраструктуры и проколы в управлении увеличивают издержки трансформации продукции в разрезах пространства, формы и времени. Слаборазвитость институциональной инфраструктуры приводит к высоким операционным издержкам, связанным со сбором информации, а также с проведением переговоров, контролем и обеспечением соблюдения контрактов. Реформирование сельскохозяйственного сектора в рамках программ структурной перестройки и сокращение участия правительств на рынках сельскохозяйственного сырья и готовой продукции, а также в финансировании сельского хозяйства привели в большинстве случаев к "повышению эффективности маркетинга готовой продукции и в то же время к более высоким операционным издержкам при финансировании производства"²⁹ и обеспечении гарантий качества. Чистое влияние на конкурентоспособность в разрезе себестоимости было неоднозначным, однако на конкурентоспособность с точки зрения качества это повлияло негативно. Принципиальные проблемы, с которыми сталкиваются мелкие производители, а именно: проблемы доступа к финансированию и другим услугам поддержки, включая информационные услуги, - коренятся в неспособности местного

²⁸ Badiane O., Ghura D., Goreux L., Masson P. Cotton sector strategies in West and Central Africa. World Bank Policy Research Working Paper 2867, July 2002: 8-9.

²⁹ Winter-Nelson A. Institutional adjustment and transaction costs: Product and inputs markets in the Tanzanian coffee system. *World Development*, 2002, 30 (4): 561-562. Обстоятельный обзор влияния реформ на сельскохозяйственный сектор Африки см. Kherallah M., Delgado C., Gabre-Madhin E., Minot N., Johnson M., *Reforming Agricultural Markets in Africa*, International Food Policy Research Institute, 2002.

частного сектора заполнить вакуум, образовавшийся после исчезновения прежней институциональной структуры. Повышение конкурентоспособности фермеров и усиление их переговорных позиций требуют сокращения как трансформационных издержек (через вложение средств в физическую инфраструктуру), так и операционных издержек (через институциональное строительство).

55. Львиная доля операционных издержек связана с информацией. Интернет обеспечивает новые и недорогие возможности для получения информации и обхода некоторых посредников, приводя тем самым к снижению операционных издержек. Сети социальных и этнических связей также могут способствовать снижению операционных издержек, "давая знать поставщикам, что потребители в данной конкретной стране будут благосклонно относиться к их товару, либо просвещая поставщиков в вопросе о том, как адаптировать их продукцию к предпочтениям потребителей в данной стране". Польза от этнических связей выходит за пределы предоставления информации. Согласно оценке, 10-процентное увеличение контингента иммигрантов в Соединенных Штатах приведет к увеличению экспорта Соединенных Штатов в страну их происхождения на 4,7%, а импорта в Соединенные Штаты из страны происхождения на 8,3%³⁰.

56. Даже в тех случаях, когда тот или иной товар имеет преимущество на уровне себестоимости в ценах франко-ферма, франко-завод и даже франко-порт экспорта, его конкурентоспособность может утрачиваться при прибавлении транспортных издержек. Транспортные издержки представляют собой очень важный фактор, препятствующий достижению конкурентоспособности не имеющих выхода к морю и малых островных стран.

57. Важно понимать также, что во многих случаях цена, уплачиваемая фермеру, который в принципе является конкурентоспособным, но сталкивается с условиями олигополистических рынков как в верхней, так и в нижней части производственно-технологической цепочки, является остаточной. То, что называют "издержками", связанными с этими звеньями цепочки, на самом деле представляет собой доходы (добавленную стоимость) кого-то, в том числе за предоставление таких услуг, как маркетинг. В одних случаях эти высокие "издержки" отражают неэффективность, а в других - олигополистическую ренту. Кто получит выигрыш от снижения такой неэффективности, если она существует, зависит от соотношения сил участников цепочки создания стоимости.

³⁰ О сетях см. Rauch JE, Business and social networks in international trade, *Journal of Economic Literature*, 2001, 39 (December): 1184-1185.

58. Нарастание производительности и урожайности в сельском хозяйстве - иными словами, повышение конкурентоспособности - зачастую не приносит существенного выигрыша производителям или даже потребителям. Особенно в последние два десятилетия разрывы между ценами сиф и той ценой, которую платит потребитель, на многие виды продукции увеличились³¹. Если говорить о кофе, то в начале 90-х годов ежегодные поступления стран - производителей кофе от экспорта составляли 10-12 млн. долл. США, а стоимостные объемы розничных продаж кофе - около 30 млрд. долларов. Теперь стоимостной объем розничных продаж превышает 70 млрд. долл., а страны - производители кофе получают лишь 5,5 млрд. долларов³². Частично это изменение вызвано не падением цен, а таким изменением цепочки создания стоимости кофе, которое позволило торговым, перерабатывающим и розничным предприятиям существенно увеличить свои поступления.

59. Производители могут увеличить свою выручку, улучшив свои позиции в цепочке создания стоимости. В число основных путей достижения этого входят дифференциация собственной продукции и налаживание особых взаимоотношений с покупателями. Способы дифференциации продукции в последнее время изменились в связи с изменениями в структурах сырьевых рынков и с либерализацией сельскохозяйственного сектора в развивающихся странах³³. "Классические агросырьевые цепочки обеспечивали мелким фермерам широкие, но не глубокие возможности модернизации, которые приносили легко просчитанный и прогнозируемый выигрыш. Новые цепочки обеспечивают более узкие, но более глубокие возможности получения выигрыша, хотя основа для его расчета стала менее транспарентной". Прежде средствами для дифференциации и модернизации нередко служили признаки национального происхождения, а национальный совет по сбыту обеспечивал качество. Но, прежде всего, с исчезновением советов по сбыту больше товаров, таких, как кофе и какао, стали продаваться через международных торговых посредников в недифференцированной форме. Дальше всего этот процесс зашел в случае какао: единственным все еще признаваемым национальным брендом какао является какао из Ганы (которая, кстати,

³¹ Morisset J. Unfair trade? The increasing gap between world and domestic prices in commodity markets during the past 25 years. *The World Bank Economic Review*, 1998, 12 (3): 503-526. Расчеты секретариата ЮНКТАД по кофе показали также, что этот разрыв увеличился в большей степени на рынках с более сконцентрированными структурами.

³² Osorio N. The global coffee crisis: A threat to sustainable development. London, 21 August 2002. Submission by the International Coffee Organization to the World Summit on Sustainable Development.

³³ Большая часть этого пункта взята из работы Gibbon, P. Agro-commodity chains: An introduction, *IDS Bulletin*, 2001, 32 (3).

является единственной страной-производителем, где государственная сбытовая монополия все еще играет важную роль). В настоящее время дифференциация во многих случаях подразумевает создание стратегических альянсов с крупными транснациональными фирмами. Отношения такого рода налажены между перерабатывающими промышленными предприятиями в индустриальных странах и "более или менее целеустремленными" поставщиками в развивающихся странах. Обычно это подразумевает длительный период практического взаимодействия, за которым следует "сертификация". Примеры включают в себя сорта "кофе с марками плантаций", а также "гомологизированные" каучуки, специально используемые для производства "монокаучуковых шин" европейскими производителями, отчасти с целью избежать издержек смешивания.

60. Обеспечение конкурентоспособности на международных рынках требует также расходов на наращивание присутствия и упорства. Нехватка финансовых ресурсов затрудняет экспортерам из развивающихся стран решение этой задачи. Например, компания "Нестле", как ожидается, на протяжении четырех лет обеспечит экономию в размере 3,5 млрд. долл. США, и 70% этой суммы, как предполагается, будет использовано на рекламу и маркетинг. Эта же компания служит наглядным примером того, почему необходимо руководствоваться долгосрочной стратегией и не отступать в тяжелые времена, для чего требуется доступ к существенным денежным средствам. До достижения уровня высокой прибыльности в Республике Корея и Китае данная фирма неслала на этих рынках убытки на протяжении целого десятилетия³⁴, но не отказалась от задуманного.

IV. ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

61. Диверсификация, как она была определена выше, открывает путь к развитию в развивающихся странах, находящихся в зависимости от сырьевого сектора. Процесс диверсификации и развития происходит в среде, характер которой определяется условиями доступа к рынкам и структурой международных рынков, и неразрывно связан с конкурентоспособностью предприятий, которые и являются главными участниками данного процесса. Простейшим, пусть даже довольно поверхностным, способом оценки успеха на поприще диверсификации экспорта является оценка изменения экспортных поступлений. Однако существуют и другие более важные показатели, измерить которые гораздо труднее.

³⁴ *The Economist*. A dedicated enemy of fashion. 31 August 2001: 46.

62. Показатели, которые имеют более важное значение для процесса развития, чем экспортные поступления, в частности, являются: а) валютная выручка в чистом выражении; б) доля добавленной стоимости, удерживаемая в стране; и с) динамичное воздействие изменений на отечественную экономику, включая внутреннее распределение выгод от диверсификации. Все это в решающей степени зависит также от характера условий доступа к рынкам, структуры международных рынков и производственно-сбытовых цепочек и от того, каким образом повышается конкурентоспособность. Условия доступа к рынкам и структура рынков влияют на выбор тех секторов, которым правительство уделяет приоритетное внимание, и предприятия не будут вкладывать средства в производство или повышение конкурентоспособности товаров, которые не попадут на рынки. Это влияет на привлекательность производств для иностранных инвесторов.

63. Без конкурентоспособности и доступа к рынкам добиться диверсификации и развития если и не невозможно, то крайне трудно. Повышение конкурентоспособности может помочь в преодолении некоторых из негативных последствий неблагоприятных условий доступа к рынкам, а преференциальные условия доступа на рынки могут уравновесить определенную степень неконкурентоспособности. Но для реализации полновесных выгод от международной торговли и диверсификации конкурентоспособность и либеральная рыночная среда являются необходимыми условиями.

64. Выводы, вытекающие из приведенного выше анализа, сводятся к тому, что а) диверсификация является желательным процессом, масштабы которого в решающей степени зависят от условий доступа к рынкам и конкурентоспособности; б) без конкурентоспособности страны-экспортеры не могут в полной мере использовать тот доступ на рынки, который они имеют; и с) без доступа на рынки невозможно пожать всех плодов возросшей конкурентоспособности.

65. Анализ взаимосвязей между диверсификацией, доступом к рынкам и конкурентоспособностью позволяет выявить ряд важнейших областей, где необходимо принять меры для увеличения вклада сырьевого сектора в процесс развития. Роль ЮНКТАД в поощрении развития стран, находящихся в зависимости от сырьевого сектора, включает в себя предоставление аналитических или информационных услуг, а также технической помощи во всех областях, перечисленных ниже. Важным вкладом является также обеспечение форума для обмена опытом. Вместе с тем расширение аналитической работы и положительное реагирование на просьбы о техническом содействии потребовали бы значительного увеличения внебюджетных ресурсов.

- a) Для процесса развития необходима благоприятная макроэкономическая среда. С учетом важного значения сырьевого сектора в их экономике правительства развивающихся стран должны включать в свою оценку макроэкономической политики и политики в области обменных курсов конкретные последствия, которые будет ощущать на себе сырьевой сектор, а также последствия реагирования сырьевого сектора на успех этой политики.
- b) Международная торговая система является исключительно важным фактором, определяющим масштабы вклада сырьевого сектора в процесс развития. Страны, находящиеся в зависимости от сырьевого сектора, должны определить свои особые потребности, в первую очередь в связи с рядом соглашений ВТО, таких, как Соглашение по сельскому хозяйству, соглашения по СФМ и ТБТ и Соглашение по ТАПИС. Развитым странам следует позитивно реагировать на эти потребности, а также выделять необходимые ресурсы в их поддержку на этапах как переговоров, так и практического осуществления. Преференциальные торговые соглашения значительно влияют на характер торговли в случае некоторых сырьевых товаров и стран. Необходимо обеспечить более полное понимание как влияния таких соглашений, так и последствий прекращения их действия, в том числе в контексте либерализации режима НБН и преференциальных торговых соглашений между развитыми странами. ЮНКТАД может оказать аналитическую и техническую поддержку в деле оценки последствий альтернативных исходов многосторонних переговоров и преференциальных соглашений, а также в деле разработки и осуществления государственной политики, а также стратегий предприятий, которые вписались бы в нынешние рамки международной торговли.
- c) Долгосрочное снижение и колебания цен на сырьевые товары неизменно вызывают беспокойство. Наиболее эффективным путем преодоления этой проблемы является развитие сотрудничества между производящими и потребляющими странами. Однако производители могут также принять самостоятельные меры. С точки зрения *предложения*, более четкое понимание вероятных последствий наращивания поставок может сгладить падение цен благодаря принятию более продуманных решений в вопросах изменения объемов производства. Подспорьем здесь послужила бы также помощь в облегчении ухода неэффективных поставщиков с рынков и в их переориентации на более перспективные области. В случае целого ряда товаров еще одним ключевым требованием для достижения сбалансированности между предложением и спросом является отмена деформирующих рынок субсидий. С точки зрения *спроса* содействие могла бы

оказать общая маркетинговая деятельность наряду с улучшением технического качества, в особенности некоторых видов сельскохозяйственного сырья. Внимание следует также уделить созданию системы сглаживания негативных последствий нестабильности экспортных поступлений для сельскохозяйственного и горнодобывающего секторов, а также формированию механизмов управления рисками, уменьшающих негативные последствия колебаний цен. ЮНКТАД могла бы помочь в оценке эффективности и применимости инструментов управления рисками и альтернативных схем смягчения отрицательных последствий нестабильности экспортных поступлений, а также могла бы оказать содействие в их практическом внедрении.

- d) Ключевыми аспектами процесса развития стран, находящихся в зависимости от сырьевого сектора, являются наращивание доли добавленной стоимости, удерживаемой в стране-экспортере, и усиление динамического эффекта диверсификации. В этой области требуются действия со стороны правительств, предприятий и международного сообщества. Самым базовым требованием является доступ к своевременной и надежной информации. ЮНКТАД оказывает содействие в этом деле, в частности через портал "Инфокомм".
- e) Для увеличения удерживаемой добавленной стоимости путем сокращения издержек производительность необходимо поднять, а факторы неэффективности, приводящие к высоким операционным издержкам, - устранить. В первом случае требуются повышение уровня квалификации, модернизация технологии и физической инфраструктуры; во втором - необходимо усовершенствовать институты, облегчающие ведение деловых операций. И то, и другое - это прежде всего государственные функции³⁵. С учетом бюджетных трудностей, с которыми сталкивается большинство развивающихся стран, зависящих от сырьевого сектора, необходима финансовая и техническая поддержка. Важно определить недостающие звенья в оказании услуг для экспорта сырьевых товаров, возникшие в результате исчезновения таких институтов, как советы по сбыту. ЮНКТАД могла бы оказать помощь в их выявлении и поиске путей преодоления проблемы. Добавленную стоимость можно также увеличить за счет более эффективного участия в международных цепочках создания стоимости. ЮНКТАД могла бы

³⁵ Краткую, но всеохватывающую статью о предпринятых в Бразилии действиях, которые привели к значительному прогрессу в сельском хозяйстве, см. Ogier T., Farms buck downward trend, *Financial Times*, 3 July 2002.

сыграть значительную роль в предоставлении аналитических услуг и информации о функционировании современных международных цепочек создания стоимости в сырьевом секторе и о способах оптимального участия в них с учетом особых характеристик отдельных стран и групп стран.

- f) Одним из важных аспектов усиления динамического эффекта диверсификации является налаживание связей с остальными звеньями экономики. Это требует содействия разработке государственной политики как на национальном, так и на местном уровнях. В этом отношении полезным вкладом может послужить опыт ЮНКТАД в деле укрепления потенциала на местном и региональном уровнях для создания систем планирования диверсификации, особенно в регионах, зависящих от горной добычи.
- g) Одним из способов увеличения предприятиями доли приходящейся на них добавленной стоимости является дифференциация продукции. Хотя высокие финансовые издержки, связанные с завоеванием прочных позиций товарных знаков, и могут послужить препятствием, предприятия и страны могут обеспечить становление своей собственной репутации благодаря целеустремленным усилиям по налаживанию поставок высококачественных товаров. Такие усилия требуют также вложения средств в оборудование и в повышение квалификации людей. Здесь может помочь сотрудничество с многонациональными фирмами. Снижению издержек, связанных с заимствованием средств, могут способствовать новаторские схемы финансирования, такие, как структурированное финансирование сырьевого сектора. ЮНКТАД может оказывать правительствам и сектору предприятий консультативные услуги по вопросам использования этих инструментов, а также по вопросам регулятивных и институциональных требований для их применения.
- h) Современные производственно-сбытовые цепочки имманентно неблагоприятны для мелких производителей. Помимо государственной поддержки в деле повышения уровня технических навыков этих производителей и облегчения доступа к финансированию, решающее значение имеет создание более эффективных механизмов сотрудничества. ЮНКТАД может внести вклад в разработку и осуществление программ государственной поддержки и в формирование механизмов сотрудничества между мелкими производителями.

- i) Хотя поддержка в деле обеспечения диверсификации, доступа к рынкам и конкурентоспособности требуется всем развивающимся странам, зависящим от сырьевого сектора, конкретно в случае НРС в Декларации министров, принятой в Дохе, была признана также необходимость "поддержки диверсификации их производства и экспортной базы" (пункт 42). Благодаря своему комплексному подходу к процессу развития на базе сырьевого сектора и своей центральной роли в оказании помощи НРС ЮНКТАД способна сыграть значительную роль в удовлетворении этой признанной потребности.
