



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ  
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.18/2  
19 April 2002

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами  
и по сырьевым товарам

Совещание экспертов по диверсификации производства  
и экспорта в развивающихся странах, зависящих  
от сырьевых товаров, включая страны, экспортирующие  
один сырьевой товар, в целях индустриализации и развития  
с учетом особых потребностей НРС

Женева, 26-28 июня 2002 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**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

**Резюме**

Для многих стран основные виды сырья по-прежнему составляют значительную долю экспортных поступлений. На совещании экспертов предполагается обсудить вопрос о том, как можно разорвать порочный круг зависимости от сырьевых товаров и вступить на добродетельный путь динамизма и развития. Диверсификация и индустриализация требуют целого ряда различных мер, направленных на устранение множества причин зависимости от сырьевых товаров. Для стран, зависящих от минеральных продуктов, главная проблема заключается в том, как доход от экспорта минеральных продуктов направить на накопление человеческого и физического капитала.

Если речь идет об экспортерах сельскохозяйственной продукции, диверсификация подразумевает установление динамичных продуктов и рынков, а также определение соответствующей политики и мер со стороны правительств и предприятий, для того чтобы проникнуть на эти рынки.

Причинами недостаточной диверсификации в этих странах являются, в частности, тарифные барьеры и эскалация таможенных пошлин, субсидии в сельское хозяйство в развитых странах и трудности, связанные с выполнением требований, выдвигаемых соглашениями по СФМ и ТБТ. Сельскохозяйственные и продовольственные рынки зачастую выдвигают иные требования по сравнению с теми, которые определены в многосторонних торговых соглашениях, в частности в том, что касается качества, количества и логистики. На этих рынках зачастую доминируют крупные фирмы с признанными торговыми марками, что затрудняет проникновение на рынки даже тогда, когда доступ туда обеспечен. Для того чтобы преодолеть трудности такого рода, можно прибегнуть к таким мерам, как объединение в общую сеть, содействие распространению информации, расширение возможностей для повышения качества, укрепление технического потенциала и изменение методов делового управления.

## СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Стр.
Введение .....	4
I. Зависимость от сырьевых товаров и ее последствия.....	6
II. Направления диверсификации и выбор политики.....	12
A. Проблемы, связанные с международной торговой системой .....	12
B. Выполнение требований международных рынков.....	16
i) Объединение в общую сеть.....	20
ii) Содействие распространению информации .....	21
iii) Расширение возможностей, необходимых для повышения качества .....	21
iv) Технические и технологические возможности .....	22
v) Деловое управление .....	23
vi) Материальная инфраструктура.....	26
C. Финансирование диверсификации .....	27
D. Ситуация со странами, зависящими от разработки месторождений полезных ископаемых .....	28
E. Некоторые характерные вопросы для экспертов .....	29

## ВВЕДЕНИЕ

1. Во многих развивающихся странах, зависящих от сырьевых товаров (РСЗСТ), особенно в наименее развитых странах (НРС), сектор сырьевых товаров, который несет на себе бремя образования накоплений капитала и иностранной валюты, необходимых для целей развития, не работает как двигатель роста и индустриализации. В связи с этим очевидно, что необходимо произвести какие-то изменения, для того чтобы сектор сырьевых товаров стал конструктивной силой в процессе развития.
2. Перемены, которые наблюдаются в течение ряда лет в странах, успешно идущих по пути развития, состоят в том, что сектор сырьевых товаров претерпел взвешенную и динамичную трансформацию и диверсификацию. Посредством ликвидации узких мест и принятия соответствующих стратегий на уровне правительства и предприятий повысилась конкурентоспособность и были определены ранее нереализованные области сравнительных преимуществ. Структура производства изменилась в сторону выпуска товаров с более высокой добавленной стоимостью и переработанных продуктов, спрос на которые растет более высокими темпами как внутри страны, так и за рубежом. Специализация на выпуске этой продукции и стремление перейти на производство товаров, которые приносят еще больше прибыли, стала залогом успешного осуществления процесса диверсификации. Добившиеся успеха страны смогли увеличить добавленную стоимость, остающуюся в стране, и, что еще более важно, им удалось вложить эти средства в дальнейшее развитие и направить на сокращение масштабов нищеты. В ходе этого процесса производящие диверсификацию предприятия, которые являются важнейшей с точки зрения изменений действующей силой в экономике, успешно вошли в глобальные цепочки создания стоимости. Они приняли современные стратегии предпринимательской деятельности, установили допустимые риски и перешли к новым направлениям, став более жизнеспособными и рентабельными.
3. Если рассматривать диверсификацию с этой точки зрения, то она не только дает больше инвестируемых ресурсов и ведет к повышению степени защищенности от внешних испытаний, но и заставляет менять деловое мышление. Этот последний элемент является необходимым условием для успешной диверсификации, а также одним из важнейших факторов, способствующих дальнейшему развитию. Способность перейти от производства и экспорта обычных товаров на производство более динамичной продукции, не теряя при этом ранее приобретенного опыта и знаний, является важнейшей составляющей, необходимой для того, чтобы разорвать порочный круг зависимости и превратить его в добродетельный круг динамизма и развития.

4. На совещании экспертов предполагается обсудить вопрос о том, что можно сделать для достижения такого прорыва, и выработать практические рекомендации. Стабильная экономическая ситуация на макроуровне, обеспечивающая поддержку международная торговая система и деловая напористость на микроуровне являются необходимыми условиями, но сами по себе они недостаточны для того, чтобы подстегнуть структурные преобразования в экономике. Правительства должны действовать на определенных ключевых направлениях, а предприниматели должны осознанно принимать на вооружение современные стратегии деловой активности.

5. Однако, как говорилось ранее, в некоторых странах, экспортирующих один сырьевой товар, материальные и прочие условия могут препятствовать проведению диверсификации. На совещании экспертов также предполагается выработать предложения о том, как они могут использовать свои секторы сырьевых товаров в целях развития и структурных преобразований. Хотя многие требования совпадают с требованиями, предъявляемыми к другим РСЗСТ, эти страны в силу своего особого положения, возможно, нуждаются в некоторых конкретных рекомендациях.

## Глава I

### ЗАВИСИМОСТЬ ОТ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

6. За последнее десятилетие развивающиеся страны в целом стали менее зависимы от экспорта сырьевых товаров. Тем не менее количество развивающихся стран, по-прежнему зависящих от основных видов сырья, включая топливо, которые приносят им более половины экспортных поступлений, осталось в 1999 году практически неизменным - 88 из 145 стран, по которым имелись данные. Многие страны по-прежнему зависят от небольшого количества товаров, приносящих поступления по экспорту: в 1990 году три вида товаров принесли более половины экспортных поступлений в 61 развивающейся стране, в 1999 году таких стран было 46, из которых 22 экспортируют главным образом топливо.

7. Диверсификация вовсе не означает, что развивающиеся страны должны пренебречь своим сектором сырьевых товаров или пытаться увеличить объем своего экспорта любой ценой за счет несырьевых товаров. Для некоторых стран сохранение в общем объеме экспорта главным образом сырьевых товаров - это, возможно, наиболее реальный путь к увеличению дохода и к развитию экономики при целенаправленной работе и повышении уровня благосостояния граждан. Признавая, что каждая страна имеет свои только для нее характерные институты и историю, развивающиеся страны, зависимые от сырьевых товаров (РСЗСТ), можно концептуально разделить на четыре категории по двум измерениям: уровень развития и возможности для диверсификации в самом секторе сырьевых товаров. Проблемы, приоритеты и, следовательно, стратегии развития в каждой из этих четырех категорий разные.

8. К первой категории, которую можно назвать *"постоянные и однопрофильные экспортёры сырьевых товаров"*, относятся некоторые НРС и малых островные государства, где значительную долю общего объема экспорта составляют один или два сырьевых товара. Из-за того, что эти страны занимают небольшую площадь, и/или в силу малочисленности их населения и климатических факторов они не могут рассчитывать на изменение ситуации в том, что касается производства и экспорта сырьевых товаров. Они могут преуспеть в увеличении добавленной стоимости за счет повышения качества переработки, если они могут достичь надлежащего уровня, или за счет получения надбавок за свои товары, если производимая ими продукция подходит для этого<sup>1</sup> или

---

<sup>1</sup> В наветренных островных государствах Карибского бассейна попытки сбывать фрукты, выращиваемые без применения химикатов, включая бананы и манго, были относительно успешными ("Financial Times", 30 ноября 2001 года).

переключиться с производства сырьевых товаров на другие виды деятельности, например туризм, прочие услуги или промышленное производство.

9. Ко второй категории относятся главным образом более крупные НРС и страны, не являющиеся наименее развитыми, где значительная доля экспортных средств поступает за счет сырьевых товаров, причем во многих случаях этих товаров может быть буквально единицы. Их можно назвать "*временные однопрофильные экспортеры сырьевых товаров*". Под эту категорию подпадают некоторые НРС Африки. В принципе они могут проводить диверсификацию за счет альтернативных сфер производства и экспорта сырьевых товаров, в частности повышая удельный вес сельскохозяйственной продукции с высокой добавленной стоимостью, выигрывая за счет возможностей, которые могут открываться на международных рынках. Следующая глава будет посвящена главным образом этим странам.

10. Третья категория, "*успешно действующие недиверсифицированные экспортеры сырьевых товаров*", включает в себя ряд небольших стран, таких, как Ботсвана (см. рамка 1) и Маврикий с относительно высокими доходами, где производство одного или нескольких сырьевых товаров играет в экономике решающую роль. Они сталкиваются с ограничениями при расширении экспорта сырьевых товаров по причинам, аналогичным тем, которые касаются стран из первой категории. Они также остаются подверженными внешним потрясениям в результате изменения рыночных условий для их товаров и, если учитывать, как правило, небольшие масштабы их экономики, такие потрясения могут иметь драматические последствия для их развития.

11. К четвертой категории, "*многопрофильные экспортеры сырьевых товаров*", относятся более крупные развивающиеся страны со средним и высоким доходом, экономика которых относительно диверсифицирована, но при этом экспорт сырьевых товаров играет важную роль в процессе развития, особенно в связи с проблемой сокращения масштабов нищеты. Экономика этих стран менее подвержена превратностям рынков сырьевых товаров, но перспективы экономического роста зависят от динамики спроса и условий доступа на рынок их товаров. Кроме того, значительная доля населения этих стран, особенно в сельских районах, зависит с точки зрения своего жизнеобеспечения от производства и экспорта сырьевых товаров. Сокращение масштабов нищеты в этих районах зачастую непосредственно связано с ростом производительности в секторе сырьевых товаров. В эту группу входят главным образом страны Азии и Латинской Америки и некоторые особенно преуспевающие страны Африки. Их цель, по всей видимости, заключается в том, чтобы закрепить позитивный вклад сектора сырьевых товаров в процесс развития. Их опыт может послужить полезным ориентиром для

зависимых от сырьевых товаров стран, которые собираются провести у себя диверсификацию.

12. Значительное количество РСЗСТ главным образом среди постоянных и временных однопрофильных экспортеров сырьевых товаров зависят от товаров, производство которых растет медленно, а тенденции движения цен - отрицательные<sup>2</sup>. В результате внутренние сбережения и инвестиции остаются низкими, и странам не хватает доходов и ресурсов на развитие и диверсификацию. Кроме того, эти страны испытывают значительные колебания экспортных поступлений, как правило, по независящим от них причинам, что ведет к нестабильности на макро- и микроуровнях, более высоким ставкам за риск и дальнейшему сокращению сбережений. Вследствие такого положения вещей эти страны не могут делать капиталовложения в инфраструктуру, развитие людских ресурсов и наращивание институционального потенциала, что является необходимыми условиями для диверсификации<sup>3</sup>. Следует отметить, что могут появиться "новички", производящие те же товары, но они, как правило, не зависят от данного вида товаров и переходят на эту продукцию в качестве экономического выбора, что происходит зачастую под руководством и при содействии международных финансовых учреждений.

13. В самих странах-экспортерах, особенно во временных странах-экспортерах однопрофильной продукции, такие институциональные факторы, как недостаточная информация о рынках, отсутствие доступа к технологии и производственным ресурсам, отсутствие служб по распространению опыта, затруднительный доступ к финансовым средствам и отсутствие организации и сотрудничества между внутренними фирмами воздвигают труднопреодолимые барьеры на пути к диверсификации. Например, во многих развивающихся странах продовольствие производится только в качестве средства к существованию. Усиление специализации на производстве товарных культур требует навыков, ресурсов и рисков, которые фермер не может себе позволить.

14. Препятствия на пути к диверсификации скрываются также и в международной торговой системе. К ним относятся формальные барьеры, препятствующие доступу на рынок, и субсидии и поддержка сельскохозяйственного производства и экспорта в

---

<sup>2</sup> По расчетам секретариата ЮНКТАД, если цены на кофе оставались бы на уровне 1998 года (когда в историческом плане уровень цен был "средним"), развивающиеся страны получили бы за трехлетний период 1999-2001 годов дополнительную выручку от экспорта в размере почти 12 млрд. долл. США, причем только в 2001 году - 6 млрд. долл. США.

<sup>3</sup> См. The Least Developing Countries 2002 Report для подробного обсуждения взаимосвязи между нищетой и зависимостью от одного или нескольких основных видов сырья, приносящих экспортную выручку.

промышленно развитых странах. Существенное значение имеют и барьеры на пути к рынку в странах-импортерах. К ним относятся олигополистические рыночные структуры и требования к качеству. Кроме того, олигополистические рынки зачастую ведут к увеличению разрыва между международными ценами и потребительскими ценами и к тому, что выгодами от повышения производительности пользуются главным образом посредники и/или потребители.

### **Рамка 1**

#### **Преуспевающий однопрофильный экспортер сырьевых товаров: Ботсвана**

Опыт экономического роста НРС, зависимых от экспорта минеральных продуктов, в целом неутешителен. Это объясняется разными причинами, включая наличие явлений типа "голландской болезни", когда резкие колебания доходов от экспорта минеральных продуктов ведут к повышению реальных валютных курсов и, следовательно, к недостаточной конкурентоспособности в других секторах производства пользующихся спросом товаров и возникновению проблем управления. Вместе с тем признается, что экспорт минеральных продуктов имеет огромные возможности для того, чтобы служить основой для быстрого роста и экономической диверсификации. Показательным примером является единственная страна, которой удалось до сих пор избавиться от статуса НРС, – Ботсвана.

В Ботсване есть три основных минеральных ресурса: алмазы, нефть/никель и кальцинированная сода, из которых с экономической точки зрения важнейшее значение имеют алмазы. Добыча алмазов началась в начале 70-х годов и после 1982 года, когда было открыто крупное месторождение, Ботсвана стала крупным производителем. Хотя нет почти никакой связи между добычей и другими видами хозяйственной деятельности, доход от добычи алмазов как в форме налогов, так и в форме дивидендов уже в течение многих лет составляет около половины государственных доходов.

Правительство Ботсваны проводит последовательную политику, пытаясь самым оптимальным образом использовать в целях развития доходы от минеральных ресурсов и избегать макроэкономической несбалансированности. В связи с этим особо важное значение имеют шесть направлений политики:

- 1) Были установлены и в целом соблюдаются ограничения на рост государственных расходов.

2) Обменный курс тесно привязан к обменному курсу южноафриканского рэнда, поскольку на Южную Африку приходится около трех четвертей импорта Ботсваны. Постепенное обесценение рэнда по отношению к основным валютам рассматривается как положительный фактор для конкурентоспособности Ботсваны.

3) Доход, получаемый за счет минеральных продуктов, был "выхолощен" посредством накопления весьма больших запасов иностранной валюты.

4) Появление крупных различий в заработной плате в секторе минеральных ресурсов и других отраслях экономики стопорилось благодаря проведению политики регулирования доходов.

5) Правительство делало крупные инвестиции в человеческий капитал.

6) Ботсвана, особенно в последние годы, поощряла иностранные инвестиции не только в горное дело, но и в другие отрасли путем таксации и принятия других мер, направленных на привлечение инвестиций.

В период с 1984/85 по 1998/99 год ВВП в Ботсване на душу населения увеличивался средними темпами в 4,3%, т.е. быстрее, чем в любой другой стране земного шара. Не связанный с горнодобывающей промышленностью ВВП на душу населения увеличился в среднем на 6,7%. Формальная занятость увеличилась на 5% год. Вероятно, стоит отметить, что по индексу представления о коррупции 2000 года, подготовленному организацией "Транспаренси интернэшнл", Ботсвана занимала 26-е место, т.е. самое высокое место из всех африканских стран и 2-е место среди развивающихся стран.

*Источник:* Modise D. Modise, "Management of mineral revenues: the Botswana experience", документ, подготовленный на рабочем совещании ЮНКТАД по проблемам роста и диверсификации в добывающей промышленности, Кейптаун, Южная Африка, 7-9 ноября 2000 года.

15. Препятствием на пути к диверсификации могут быть также экономические и институциональные *ликвидационные* барьеры. К ним относятся невозвратные издержки в текущей деятельности (например, деревья с большим периодом созревания) и отсутствие квалификации в производстве и сбыте альтернативных продуктов. Мешать диверсификации могут также социальные и политические факторы в РСЗСТ. Например, политические институты могут находиться под влиянием доминирующего сектора, и финансовая и техническая помощь зачастую направляются именно в этот сектор. И наконец, камнем преткновения на пути к диверсификации могут стать макроэкономические факторы. Бремя задолженности и девальвация благоприятствуют расширению производства и экспорта традиционных товаров, поскольку это легче делать

в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Особо важное значение приобретает инфраструктура, особенно с точки зрения стоимости и наличия транспорта и мест хранения, которая недостаточно развита в некоторых странах и для некоторых товаров, которые имеют широкие возможности для сбыта на мировых рынках, например свежие фрукты и овощи.

## Глава II

### НАПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ И ВЫБОР ПОЛИТИКИ

16. В данной главе рассматриваются международные и внутренние проблемы, препятствующие диверсификации и индустриализации стран, зависящих от сырьевых товаров, а также политика и меры, которые могут осуществлять правительства и предприятия.

17. Диверсификация и индустриализация требуют принятия самых различных мер на разных уровнях. Основными требованиями процесса развития являются стабильные и предсказуемые макроэкономические и политические условия, правовая и нормативная среда, а также беспристрастная и открытая система международной торговли. Однако перед специалистами ставится вопрос о том, какую конкретную политику необходимо проводить и какие меры, помимо основных этих требований, необходимо принять для проведения диверсификации и индустриализации стран, зависящих от сырьевых товаров.

#### А. Проблемы, связанные с международной торговой системой

18. На Уругвайском раунде основным достижением для сельского хозяйства с точки зрения получения доступа на рынки стала "тарификация" – процесс, в ходе которого были установлены нетарифные барьеры, например запрещение импорта и квоты в качестве конкретных тарифов, зачастую с высокими ставками *ad valorem*. Однако некоторые из новых тарифов были установлены на чрезвычайно высоком уровне. Прошло шесть лет и выполнение положений Уругвайского раунда в сельском хозяйстве для развитых стран завершилось, а тарифы по-прежнему остаются высокими. Сельскохозяйственные тарифы в странах ОЭСР для наиболее благоприятствуемой нации (НБН) составляют в среднем около 60%, в то время как промышленные тарифы редко превышают 10% (помимо тарифов на текстильные изделия и одежду)<sup>4</sup>. Большинство типовых ставок таможенного тарифа приходится на сельское хозяйство, в том числе на переработанную продукцию<sup>5</sup>. Кроме того, тарифы на сельскохозяйственную продукцию бывают иногда очень сложными и зависят от сезонных колебаний. Направленные на открытие рынков меры в форме квот на тарифные ставки (объем товаров разрешенных к ввозу по более низкому

---

<sup>4</sup> Brooks, Jonathan and Cahill, Carmen. Why agricultural trade liberalization matters. *OECD Observer*, 26 October 2001, p. 44.

<sup>5</sup> Что касается экспорта минеральных продуктов, то влияние тарифных и нетарифных барьеров на международную торговлю ограничено. Тем не менее наблюдалось относительно большое число случаев антидемпинга в отношении металлов.

тарифу) не всегда были успешными, и большое количество квот осталось незаполненными. И наконец, хотя развивающимся странам предоставлялись преференции по множеству соглашений<sup>6</sup>, исключения из этих преференций зачастую касаются сельскохозяйственной продукции. Например, инициатива Европейского союза "Все, кроме оружия" (ВКО) предоставляет свободный доступ на рынки для товаров из НРС, после чего с тарифным барьером столкнулось менее 5% экспорта до ВКО. Однако, согласно смоделированным оценкам, в результате этой инициативы увеличение объема экспорта из НРС будет относительно небольшим, поскольку 70% потенциально положительного влияния торговли произошло бы за счет свободного доступа для сахара, риса и говядины, который отложен до 2006 года<sup>7</sup>.

19. Благодаря наличию различных систем преференций тарифные барьеры в качестве препятствия для диверсификации и индустриализации для разных групп стран имеют разные значения. Странами, не имеющими преференций, видимо, являются те страны, которые больше всего выигрывают от улучшения условий доступа на рынок, в то время как те, которые имеют существенные преференции, обеспокоены тем, что могут потерять свои преференциальные льготы. Однако изучение накопленного опыта показывает, что преференциальные тарифные льготы сами по себе не имели решающего значения в большинстве историй, закончившихся успешно. Существенная либерализация, вероятно, принесет больше основополагающих выгод, чем сохранение преференциальных льгот.

20. Одним из последствий предоставления преференций странам Африки, Карибского бассейна и Тихого океана (АКТ) стало усиление зависимости от европейского рынка, и еще больше сократилось географическое сосредоточение экспорта. Эти страны получили меньше выгоды, чем экспортеры в других регионах, от увеличения спроса в других частях земного шара, например в Южной и Юго-Восточной Азии, где располагались рынки сырьевых товаров с самым динамичным воздействием. Доля их экспорта в Европу увеличилась, в то время как значение Европы в качестве пункта назначения для всех остальных снизилось. Это может означать, что преференции сработали, но может и указывать на то, что были упущены важнейшие возможности. Закон о росте и возможностях африканских стран позволил открыть рынки в Соединенных Штатах для африканских стран.

---

<sup>6</sup> С точки зрения обеспечения долговременной безопасности для инвесторов "свободный" характер этих преференций является одним из основных недостатков.

<sup>7</sup> UNCTAD and the Commonwealth Secretariat. Duty and quota free market access for LDCs: An analysis of Quad initiatives, UNCTAD/DITC/TAB/Misc.7, London and Geneva, 2001.

21. Во многих странах основой индустриализации служила переработка сырьевых товаров, в частности сельскохозяйственной продукции. Однако тенденция к повышению тарифов в зависимости от качества переработки делает этот процесс более трудным по сравнению с тем, как это могло бы быть в противном случае. Эскалация таможенных пошлин смещает экспорт в сторону необработанных, основанных на ресурсах сырьевых товаров, характеризующихся низкой добавленной стоимостью. Эскалация таможенных пошлин больше проявляется там, где сырье не производится в стране-импортере. Вследствие этого эскалация таможенных пошлин несоразмерным образом влияет на поступающие на рынки развитых стран переработанные тропические продукты, такие, как кофе, чай и специи, а также некоторые фрукты и овощи, в то время как переработка этих товаров на месте встречает особенно решительные возражения. За некоторыми исключениями тарифы после Уругвайского раунда повышаются не только на товары, находящиеся на стадии между сырьем и полуфабрикатами, но и на товары, находящиеся на стадии между полуфабрикатами и готовой продукцией, оказывая таким образом более сильное влияние на более продвинутые этапы индустриализации. Здесь опять же важную роль играют преференции, и можно спорить о том, что те страны, которые экспортируют свой товар беспошлинно благодаря различным преференциям, не сталкиваются с этим отклонением. В действительности эти страны могут находиться в более выгодном положении с точки зрения конкурентоспособности, чем те, которые сталкиваются с повышением тарифов, но не по отношению к перерабатывающей промышленности страны-импортера. Эта страна пользуется эффективной защитой, поскольку некоторые из переработанных товаров, ввозимых в страну, подлежат обложению импортной пошлиной.

22. Субсидируемый экспорт из развитых стран затрагивает как внутренние, так и международные рынки и отрицательно влияет на диверсификацию производства и экспорта из стран, зависимых от сырьевых товаров. Утрата конкурентоспособности по причине субсидируемого сельского хозяйства не вызывает желания делать капиталовложения в сельское хозяйство и местную переработку в странах, где оно не субсидируется. Хотя городские потребители могут покупать более дешевые продовольственные товары, есть множество примеров, когда товары из развивающихся стран вытесняются на внутренних рынках товарами, импортируемыми из развитых стран, которые предоставляют щедрые субсидии, и поставщики из развивающихся стран теряют внешние рынки. Согласованность подхода к сельскому хозяйству и устранение несоответствий в правилах торговли сельскохозяйственной продукцией послужили бы важным вкладом в организацию международной торговли на основе сравнительных преимуществ. Это позволило бы устранить сильные факторы, сдерживающие начало индустриализации и вступление на путь экономического роста, где заметный вклад мог бы быть внесен диверсифицированным сельскохозяйственным сектором, в котором многие развивающиеся страны имеют сравнительные преимущества.

23. Еще одной особенностью Уругвайского раунда, связанной с сельским хозяйством, был порядок обеспечения внутренней поддержки, которая оказывает сильное воздействие на международную торговлю. Страны согласились сократить те меры поддержания цен, которые больше нарушают беспрепятственную торговлю (например, поддержание цен в зависимости от объема выпускаемой продукции), но не меры, меньше нарушающие беспрепятственную торговлю (например, прямые выплаты доходов). Однако эти обязательства незначительно сдерживали применение таких мер членами ВТО (почти исключительно из числа развитых стран), поскольку была договоренность производить сокращения начиная с базового периода необычайно сильной поддержки. Кроме того, некоторые страны переключились на меры поддержки, меньше нарушающие беспрепятственную торговлю, которые тем не менее помогают сохранять в хозяйстве производственные ресурсы и в результате по-прежнему влияют на состояние торговли. В связи с этим дальнейшее сокращение и более строгий порядок обеспечения действующей поддержки должны положительно влиять на экспорт развивающихся стран. Тем временем предлагается расширить возможности для поддержки со стороны развивающихся стран, в частности в контексте "блока развития". Однако в большинстве стран, зависящих от сырьевых товаров, особенно НРС, для обеспечения внутренней поддержки не хватает финансовых средств.

24. Внесение заметных улучшений с точки зрения доступа на рынок потребует, помимо резкого и действенного сокращения субсидий, более резкого сокращения тарифов или значительного увеличения объема продукции, допускаемой на рынки по более низким тарифам, а предпочтительнее сделать и то, и другое. В связи с этим определяющее значение будет иметь также устранение других торговых барьеров и отказ от практики, нарушающей беспрепятственную торговлю. К другим вопросам, которые необходимо решить в контексте дальнейшей либерализации мировой торговли, относится потенциальная способность государственных торговых предприятий нарушать беспрепятственную торговлю, подавляющая рыночная мощь некоторых крупных компаний, все более широкое использование антидемпинговых пошлин и возможное неправильное использование продовольственной помощи и экспортных кредитов. Необходимо также решать вопрос о бремени либерализации, которое ложится на страны, являющиеся чистыми экспортерами продовольствия, и на специализированных экспортеров, которые зависят от одного или двух основных сырьевых товаров.

25. Большинству уязвимых развивающихся стран, таких, как НРС и страны, экспортирующие единственный товар, следует предоставить широкое поле для маневра, с тем чтобы они могли решать, какие товары подпадают под обязательства, какие обязательства они могут на себя взять, какие правила и нормы будут применяться. При

принятии конкретных мер следует учитывать также особые трудности, с которыми сталкиваются страны, зависимые от сырьевых товаров, например сниженные цены на сырьевые товары и подверженность цен резким колебаниям. При этом предлагаются такие меры, как улучшение условий для передачи технологии и разработка правил (аналогичных тем, которые применяются к государственным торговым предприятиям) для частных корпораций, имеющих сильные позиции на рынке. Связанная с торговлей техническая помощь, оказание которой сейчас уже является договорным обязательством развитых стран, должна быть направлена не только на заключение или осуществление соглашений ВТО, но и на поддержание усилий по диверсификации и на обеспечение бесперебойных поставок, с тем чтобы можно было пользоваться возможностями, открываемыми новой торговой системой.

26. Трудности, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, особенно НРС при осуществлении некоторых соглашений, например соглашения по применению санитарных и фитосанитарных мер (соглашение СФМ) и соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (соглашение ТАПИС) также создают значительные проблемы. Существует опасность того, что стандарты и процессы (например, система анализа риска на основе критических контрольных показателей), связанные с соглашением СФМ, станут самыми серьезными препятствиями для экспорта сельскохозяйственной продукции развивающихся стран. Что касается соглашения ТАПИС, то сельскохозяйственные производители в странах-экспортерах, не имеющие достаточной инфраструктуры для защиты интеллектуальной собственности, рискуют потерять рынки, поскольку фирмы-импортеры опасаются, что при производстве могли быть использованы "незаконно" выращенные или приобретенные семена. Однако для развивающихся стран не будет особой пользы, если они будут добиваться освобождения от выполнения многосторонних норм или ослабления таких норм, поскольку это разрушит доверие потребителя к их экспорту. Наилучший выход для стран со слабой экономикой заключается в том, чтобы настаивать на создании потенциала прежде чем приступить к осуществлению соглашений. В связи с этим одной из важнейших потребностей этих стран становится расширение технической и финансовой помощи в целях обеспечения возможностей контроля и соблюдения связанных с СФМ и техническими барьерами в торговле (ТБТ) стандартов, а также в целях выполнения ТАПИС.

## **В. Выполнение требований международных рынков**

27. Неспособность развивающихся стран, особенно НРС, пользоваться возможностями, имеющимися на международных рынках свежих и переработанных сельскохозяйственных продуктов, объясняется, помимо существования мер международной торговли, многими причинами. Одной из основных причин является несоответствие качества и количества и

сложность проникновения на рынки, где господствуют крупные фирмы, которые зачастую являются владельцами хорошо известных торговых марок. Решение этих проблем лежит вне сферы многосторонних торговых переговоров<sup>8</sup>. Поскольку рынки предъявляют все больше требований, возникает необходимость в разработке политики и конкретных планов действий, в которых ведущая роль отводилась бы частному сектору, а государственный сектор играл бы важную благоприятствующую роль. Стратегии с указанием приоритетов в отношении географических и товарных рынков должны быть направлены на то, чтобы появилась возможность превратить скрытые сравнительные преимущества экспортеров в фактические преимущества, обеспечивающие им конкурентоспособность.

28. Глобализация и либерализация могут закрепить традиционные отношения между фирмами в развитых и развивающихся странах, построенные на доминировании. Например, развивающиеся страны, начинающие операции по производству растворимого кофе, вынуждены конкурировать непосредственно с двумя крупнейшими компаниями мира по производству продовольствия, а есть еще крупные и мощные фирмы во фруктовом и овощном бизнесе, особенно на этапах переработки и распределения. Предприятия развивающихся стран вынуждены сталкиваться при этом с технической эффективностью этих фирм, а также с их финансовой и политической мощью и сильными позициями на рынке. Здесь особенно трудно проявить себя предприятиям из НРС и других малых стран, многие из которых эксплуатируют только один товар. В то же время, если установить надлежащие и взаимовыгодные связи, фирмы в развивающихся странах могут найти более просторные и потенциально более выгодные пункты присоединения к международным цепочкам создания стоимости для сырьевых товаров, и найти там место для эффективного участия. При этом расширяются возможности для диверсификации и индустриализации.

---

<sup>8</sup> Далее при обсуждении широко используются результаты осуществления проекта ЮНКТАД "Наращивание потенциала для диверсификации и развития на основе сырьевых товаров". Основное внимание в этом проекте уделялось сельскому хозяйству, и в частности, его плодородческому сектору, но решались также и проблемы стран, зависимых от минеральных ресурсов, и вопросы, связанные с рыболовством и лесным хозяйством. Проект имеет целью оказывать содействие развивающимся странам в их усилиях, направленных на горизонтальную, вертикальную и географическую диверсификацию производства и торговых структур. По рекомендациям региональных и субрегиональных рабочих совещаний было организовано в общей сложности семь региональных и субрегиональных практических семинаров (три для Африки, по одному для Центральной Америки, азиатских НРС и стран с переходной экономикой, островных государств Тихого океана и Центральноазиатских стран) и пять национальных семинаров (Гамбия, Куба, Маврикий, Нигерия и Перу). В стадии подготовки находится еще ряд семинаров. Дополнительную информацию см. <http://www.unctad.org/infocomm/Diversification>.

29. Однако подсоединение производителей, переработчиков и торговцев к этой цепочке зависит не только от устремлений заинтересованных фирм, но и от характеристик товара, технических требований, рыночных структур и организации торговли. Решающим фактором является умение переводить товар в более высокую категорию и производить его в соответствии с конкретными требованиями, касающимся качества, здоровья и окружающей среды, а также с учетом предпочтений и вкусов потребителя. Предприятия могут достигнуть благоприятного, позволяющего торговаться положения, если у них появится возможность вводить товары-новинки, модернизировать процесс переработки и если у них будет доступ к особо конкурентоспособным ресурсам производства, и они смогут добиться эффекта масштаба. Переход на специализированные и дифференцированные продукты по возможности с установлением признанных в международном масштабе торговых марок, или на нишевые продукты, а также вертикальная диверсификация могли бы позволить предприятиям этих стран занять более влиятельное место в цепочке сырьевых товаров и получать более высокие доходы, а также добиться стабильности цен и доходов. Задача заключается в том, чтобы определить возможности, согласиться с требованиями и выполнять их. Поскольку сравнительные и конкурентные преимущества со временем меняются, существует необходимость постоянно рассматривать возможности диверсификации, даже весьма далекие от тех сфер, которые представляются весьма успешными, для перехода на другую динамичную продукцию с высокой добавленной стоимостью.

30. Расширение масштабов переработки местными компаниями для подготовки фруктов и овощей является одной из возможностей добавить стоимость к товарам экспорта и заняться производственной деятельностью в целях переработки. Пока сокращается потребление овощных консервов, растет рынок сбыта для подвергнутых тепловой обработке консервированных овощей, маринованных огурцов и замороженных овощей. Что касается новых продуктов, то некоторые тропические фрукты и цветы, редкие овощи, такие, как манжу и бэбикорн, деликатесные сорта кофе и частично сушеные фрукты, пользуются большим спросом в развитых странах и дают больше прибыли развивающимся странам, чем их традиционные товары экспорта. История киви (рамка 2), в частности ответ новозеландских экспортеров на возрастающую конкуренцию, показывает в какой-то мере динамику продвижения нового товара на международные рынки. Последние достижения показывают, что появились новые способы добавления стоимости к садоводческим культурам. К ним относится подготовка на месте, например, упаковка, нанесение штрихового кода на упаковку и составление готовых букетов. Это не только создает рабочие места в странах-производителях, но и делает товар готовым для потребителя без задержек в стране-импортере и добавляет стоимость за счет свежести.

Одной из важных особенностей такой производительной деятельности является выдвигание на первый план трудящихся-женщин.

### **Рамка 2: Реконфигурация киви**

Фрукт под названием киви появился в Китае как китайский крыжовник, но новозеландские плодороды, которые в 1959 году дали ему новое название, развернули его реализацию в глобальном масштабе. Его достаточно легко выращивать и конкуренция стала возрастать. К началу 90-х годов крупнейшим экспортером стала Италия, где объем производства вырос до 262 000 т в 1998 году (против 240 000 т в Новой Зеландии) и до 330 000 т в 2000 году. Чили, где производство в 1998 году достигло 156 000 т, также стала вывозить товар на мировые рынки. И неудивительно, что мировые цены стали падать. Учитывая, что это единственная крупнейшая статья плодородческого экспорта Новой Зеландии, сложившаяся ситуация стала реальным вызовом для новозеландских производителей.

В ответ они разработали:

- новую разновидность золотистого цвета - ZESPRI™ GOLD (зеспри золотая). Продажа началась в Азии в 1998 году, при этом подчеркивались его полезные для здоровья свойства, и фрукт рекламировался на передвижных стендах в крупных супермаркетах и с помощью аэробики в менее крупных магазинах. Новозеландский совет по маркетингу обеспечил авторское право этой разновидности фрукта и организовал его выращивание по контракту в четырех итальянских кооперативах.
- По повышенной цене продаются новые экологически чистые разновидности киви (также защищенные авторским правом под наименованием ZESPRI™ GREEN), причем объем экспорта в 1999 году удвоился.

"Это отличный продукт: через 25 лет после начала продажи традиционных зеленых фруктов вы не представляете себе, как приятно продавать что-то новое" (из высказываний менеджера по европейскому маркетингу).

*Источник:* Kaplinsky, R. and Fitter. Who gains from product rents as the coffee market becomes more differentiated? A value chain analysis, *University of Sussex, IDS Bulletin Paper*, May 2001 (forthcoming), <http://www.ids.ac.uk/IDS/global/pdfs/productrents.pdf> (quoted from *Financial Times* от 17 августа 2002 года и [www.zespri-usa.com](http://www.zespri-usa.com)).

31. В РСЗСТ, особенно в НРС, где преобладают мелкие и средние предприятия, правительства берут на себя основное руководство и играют роль содействующей стороне во многих областях, таких, как контроль качества, технологическое обновление и развитие связей с иностранными фирмами. Торгово-промышленные организации могут оказывать содействие в деятельности, направленной на создание добавленной стоимости, проводя рыночные исследования, с тем чтобы помочь выявить новые тенденции. В том отношении помощь могут оказать также правительства и международные организации. Тесно связанные и объединенные торгово-промышленные сети в рамках вертикальных сбытовых цепочек и горизонтальных связей с другими производителями, могут помочь фирмам, особенно малым предприятиям, оперативно реагировать на новые заказы и изменения на рынке и добиваться того, чтобы не терять уже существующие заказы. Разработка эффективных национальных "кодексов добросовестной практики" торгово-промышленными организациями в странах-экспортерах может помочь проникновению на рынки и закреплению на них.

**i) Объединение в общую сеть**

32. В большинстве стран, зависимых от экспорта сырьевых товаров, действуют главным образом малые предприятия. Объединение в общую сеть и работа по группам, где можно поделиться информацией и сотрудничать в разработке, производстве, сбыте и предоставлении послепродажных услуг играют важную роль в преодолении проблемы масштаба. Такие отношения обеспечивают обучение через взаимодействие и представляются более приспособленными к новым особенностям конкуренции на основе качества, скорости и нововведений. Они также могут способствовать сокращению накладных расходов путем взаимного выполнения контрактов, совместной закупки ресурсов, совместно финансируемых вспомогательных услуг или совместных инициатив на рынке. В таких взаимоотношениях могут, и там где это уместно должны, участвовать и перерабатывающие фирмы. В таких случаях становится значительно легче устанавливать желательные связи между сельскохозяйственным и промышленным секторами, а также со смежной сферой обслуживания. Это может помочь начать производство оборудования и ресурсов, необходимых для сбора урожая, добычи или переработки, разработать технологии, и в конечном итоге начать экспортировать их вместе с первоначальным сырьем. Кроме того, группы МСП могут содействовать усилиям правительств и торгово-промышленных организаций, направленным на предоставление помощи и развитие партнерских отношений между иностранными и местными фирмами.

**ii) Содействие распространению информации**

33. Для того чтобы проникнуть на конкурентный рынок и там закрепиться, необходимо иметь доступ к информации о предложении и спросе, а также о требованиях и предпочтениях потребителей. Но это стоит дорого и требует присутствия на рынке, или по меньшей мере, тесных контактов с ним. Для многих предпринимателей в развивающихся странах нехватка информации представляет собой острую проблему, которая мешает им изучать внешние рынки и извлекать пользу из нишевых рынков, особенно для новых товаров. В связи с этим сбор и распространение информации имеют существенное значение. Чтобы расширять осведомленность фирм о рыночной ситуации, правительства могут помогать в сборе информации и содействовать направлению информации в местные фирмы. Кроме того, чтобы избежать крайне высоких затрат на получение новейшей информации, можно было бы организовывать совместные предприятия с фирмами, работающими на более передовых внешних рынках или с производителями, преуспевающими в сфере предпринимательства. Положительным вкладом могут служить также этнические связи со странами-импортерами, особенно на начальных этапах проникновения на рынок.

34. Рыночные информационные системы, доступные на местном уровне, должны не только предоставлять информацию о ценах: они также должны предоставлять информацию о наличии и стоимости вспомогательных услуг, потенциальных рынках для экспорта и процедурах и других требованиях в отношении экспортируемых товаров. Для того чтобы мелкие производители могли повысить способность отстаивать свои рыночные интересы, эта информация должна поступать к ним регулярно как через ассоциации, так и напрямую. В этом отношении важнейшее значение имеют соответствующие средства, с помощью которых информация может доходить до широко разбросанных и отдаленных фермеров (в том числе через радио, телевидение и сети телефонной связи). Можно было бы рассмотреть вопрос о выделении финансов на соответствующее аппаратное обеспечение как одного из рентабельных средств выхода на широкую аудиторию. Существенным подспорьем были бы предварительные программы подготовки для мелких фермеров, которые можно осуществлять через их ассоциации, с тем чтобы они могли извлекать пользу из информационной технологии.

**iii) Расширение возможностей, необходимых для повышения качества**

35. Повышение качества экспортируемых товаров имеет жизненно важное значение для повышения конкурентоспособности на международных рынках и для успешной диверсификации структуры экспорта. Фактически через осознание проблемы качества идет воспитание такой культуры, которая является необходимым условием для начала

процесса индустриализации. В связи с этим необходимо сочетание мер, включая специальные программы подготовки по вопросам производства, управления и маркетинга. Первым шагом в этом направлении является понимание и соблюдение принятых на международном уровне стандартов. Кроме правительств свой вклад в решение этого вопроса как на национальном, так и на региональном уровне могут вносить региональные организации по стандартизации, например Африканская региональная организация по стандартизации (АРОС).

36. Для успешного проведения диверсификации кроме повышения качества необходимо определить и разработать новые товары. Импортёры всегда ожидают от экспортёров новых идей. Крайне важное значение для диверсификации имеют партнёрские связи с иностранными корпорациями, обладающими более богатым опытом в области научных исследований и разработок, направленных на то, чтобы иностранные методы можно было приспособить к местным нуждам, чтобы конфигурация новых методов соответствовала местным условиям и чтобы можно было испытывать новые товары экспорта.

37. На национальном уровне необходимо, чтобы образование и профессиональная подготовка строились в соответствии с этими нуждами. Кроме расширения возможностей регулировать политику в области диверсификации и готовить работников планирующих и директивных органов, с тем чтобы дать им глубокие знания о существующих каналах и направлениях возможной индустриализации на основе диверсификации и обеспеченности стран факторами производства, следует уделять особое внимание научным исследованиям и разработкам, чтобы внедрять новые идеи, распространять и адаптировать их.

#### **iv) Технические и технологические возможности**

38. Установление партнёрских отношений между местными и иностранными компаниями в секторе добычи минеральных ресурсов и в сельскохозяйственном секторе представляется самым коротким путем к повышению технологического потенциала. Это включает в себя ПИИ, совместные предприятия, лицензирование, договоры об управлении, субподряд и франшизинг. Соглашения Уругвайского раунда изменили концепции и ориентировки, касающиеся передачи технологии, включая законоположения, регулирующие права интеллектуальной собственности, и усложнили этот вопрос, делая партнёрские связи более привлекательными.

39. Одним из основных средств обеспечения экспорта является выпуск продукции желаемого качества и в желаемом количестве на основе договорных соглашений с крупными сетями супермаркетов или транснациональными корпорациями (ТНК). В прежние времена ТНК играли важную роль, когда начиналась новая деятельность,

обеспечивая прямое производство, в то время как сейчас это делается зачастую посредством сельскохозяйственного производства по контракту, где главным элементом является соблюдение и поддержание стандартов количества и качества, предусмотренных в контрактах, зачастую при существенной помощи со стороны закупщиков.

Сельскохозяйственное производство по контракту может давать меньше прибыли в период временных высоких цен, но обеспечивать стабильные цены в более долгосрочной перспективе. Такая ситуация может оказаться предпочтительнее, особенно для мелких и средних производителей.

40. Благодаря свободе маневра, предоставляемой НРС и другим развивающимся странам по соглашениям ВТО, правительства этих стран могли бы также определить альтернативные пути поощрения предпринимательского сектора к тому, чтобы получить доступ к технологии и ноу-хау. В связи с этим, несмотря на ограниченность государственных ресурсов, поддержку можно было бы еще оказать путем предоставления хорошего оборудования для научных исследований, в том числе лабораторий, и путем создания органов по проведению научных обзоров.

#### **v) Деловое управление**

41. Совершенствование методов делового управления имеет важное значение не только для достижения успеха при проникновении на новые рынки сырьевых товаров, но и для индустриализации. Фактически деловая квалификация, необходимая для производства и вывоза дифференцированных товаров с высокой добавленной стоимостью, намного больше соответствует не той квалификации, которая требуется для выпуска традиционных массовых сырьевых товаров, а той, которая необходима для производства промышленных товаров. Такая квалификация требует намного более тесных связей, чем прежде, между торговлей и производством.

42. Основные перемены касаются реорганизации управления сельским хозяйством и агропромышленностью в пяти основных областях. *Первая* из них - это применение предпринимательских принципов и производственных подходов к сельскому хозяйству, в результате чего происходит переход от сельского уклада жизни к образу жизни предпринимателей. Это означает, что методы, которые должны использовать хозяйства в области закупок, управления запасами и контроля за технологическим процессом, должны быть аналогичны тем, которые используются в промышленности. Это намного проще сделать в крупных хозяйствах, в то время как мелкие производители заинтересованы в том, чтобы заключать совместные или кооперативные соглашения между собой или с перерабатывающими и торговыми фирмами, или в противном случае они рискуют потерпеть неудачу и быть поглощенными более крупными компаниями, возможно,

международными концернами. *Вторая* область - это контроль за состоянием окружающей среды и экологическое регулирование, когда зачастую общественность (в странах-производителях или странах-импортерах) осознает, что сектор сырьевых товаров (сельское хозяйство и добывающая промышленность) может вызвать существенное загрязнение. Такое регулирование распространяется на то, что делается, где делается и как делается, и требует использования методов, которые снижали бы уровень загрязнения. Прецизионное производство является *третьей* крупной областью, где происходят изменения. Для того чтобы удовлетворить требования покупателей, например, в отношении отслеживаемости, фермеры все шире используют передовую науку и технологию для того, чтобы следить за производственными процессами и внедрять такую практику в области технологий и управления, чтобы стандартизировать и контролировать процесс производства. *Четвертая* область связана с разработкой дифференцированных продуктов, когда хозяйства переходят от производства сырьевых товаров к выпуску продуктов с конкретными свойствами для конкретных конечных пользователей. Дифференциацию можно рассматривать как жизнеспособную стратегию в отношении продуктов, когда это технически осуществимо и поддается идентификации со стороны клиента<sup>9</sup>. Естественно, прибыль от дифференциации приходится на этот отрезок цепочки, где происходит дифференциация, и это не обязательно означает, особенно на олигополистических рынках, что значительная часть прибыли придется на долю производителей. Дифференцированные продукты требуют обособления и сохранения неповторимости на протяжении всей цепочки создания стоимости. Это представляет собой одну из основных проблем в *пятой* области, а именно в системах распределения, где происходят важнейшие изменения и сети супермаркетов все больше проявляют себя на мировых рынках. Традиционные системы распределения, построенные так, чтобы обращаться с большими объемами массовых товаров, необходимо приспособлять к тому, чтобы иметь дело с дифференцированными продуктами с высокой добавленной стоимостью.

43. Что касается дифференциации, то цены на растворимый кофе в супермаркетах Соединенного Королевства колеблются в зависимости от типа (порошок, гранулы, сорт и специальный ассортимент) и марки от 35 пенсов за 100 г до 3,09 фунта стерлингов за 100 грамм. Такую разницу можно объяснить отчасти издержками переработки. Цены на

---

<sup>9</sup> В отношении минеральных продуктов почти нет возможности для дифференциации, и развивающиеся страны могут соперничать здесь с развитыми странами почти на равных условиях.

жареный молотый кофе, где разница в стоимости намного меньше, также существенно колеблется в пределах от 57 пенсов за 100 г до 1,60 фунта стерлингов за 100 грамм<sup>10</sup>.

44. Два специальных вида дифференциации, требующих сертификации независимыми органами, касаются рынков биологически чистых продуктов и рынков, где торговля ведется по приемлемым ценам. Биологически чистые продукты продаются по более высоким ценам благодаря тому, что они выращиваются без применения химикатов. В торговле по приемлемым ценам ставка делается на тех потребителей, кто готов платить надбавку, чтобы обеспечить производителям "справедливую" цену. В этом случае гарантируемые минимальные цены, которые значительно выше рыночных, оплачиваются фермерам, отвечающим определенным особым условиям устойчивости, особенно в бедных странах. Кроме того, такие цены гарантируются в течение относительно длительного периода.

### **Рамка 3: Экспорт срезанных цветов из Эфиопии**

**Компания:** "Мескель-флауерз" была оформлена в 1992 году как частная компания и в 1993 году начала экспортировать срезанные цветы на европейские рынки.

**Деятельность:** В первые годы компании пришлось преодолеть множество проблем, но сейчас она имеет прочную базу, которую собирается использовать для скорейшего расширения. Она начала с экспорта растущих на открытом воздухе недорогих летних цветов, но столкнувшись с непреодолимой конкуренцией со стороны кенийских экспортеров, решила переключиться на относительно дорогие срезанные розы, выращиваемые в оранжерее. В настоящее время она экспортирует 5,5 млн. срезанных роз в год (на сумму 1 млн. долл. США) и имеет 500 работников. Ожидается, что в настоящем сезоне оборот увеличится в четыре раза и достигнет 4 млн. долл. США, а через пять лет компания планирует достичь оборота в 20 млн. долл. США.

#### **Ключевые факторы успеха:**

- Основатель провел десять лет в Соединенных Штатах Америки и вернулся в Эфиопию, имея четкое представление о бизнесе, который он хотел развернуть. Его воодушевляла история успеха, которого добилась Кения в продаже срезанных цветов и, кроме того, оказались полезными посещения Международной финансовой корпорации (МФК) в Вашингтоне, О.К., Международного торгового центра (МТЦ) в

<sup>10</sup> Kaplinsky, R. and Fitter, Robert. Who gains from product rents as the coffee market becomes more differentiated? A value chain analysis, *University of Sussex, IDS Bulletin Paper*, May 2001 (forthcoming), <http://www.ids.ac.uk/IDS/global/pdfs/productrents.pdf>.

<p>Женева и Центра по развитию промышленности (ЦРП) в Брюсселе. В результате он получил четкое представление о факторе успеха с точки зрения требований рынка;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- восприимчивость рынка, о чем свидетельствует переключение с летних цветов на розы в условиях конкуренции;</li><li>- анализ экономической целесообразности, проведенный Механизмом для разработки проектов в африканских странах (МРПА) в Найроби, помог обеспечить финансирование, и важное значение для достижения успеха имела техническая помощь ЦРП.</li></ul> <p><b>Сдерживающие факторы:</b> Компания создавалась в то время, когда Эфиопия преследовала цель перейти от централизованно планируемой экономики к рыночной экономике. Компания зародилась в период массовых изменений и неопределенности. Вводились новые законы и нормативные акты, но экономическая ситуация для частных компаний оставалась сложной. Сейчас сдерживающими факторами являются ограничения на ввоз некоторых химикатов и удобрений, которые подрывают производство и приносят убытки. Большие проблемы создает и нехватка воздушного транспорта для перевозок и дорожно-транспортных средств внутри страны.</p> <p><i>Источник:</i> UNCTAD, <i>Investment and Innovation Policy Review, Ethiopia</i>, UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4, New York and Geneva, 2002, pp. 71-72.</p>
---

#### vi) Материальная инфраструктура

45. Существенным фактором являются трудности, порождаемые телекоммуникациями и транспортными проблемами. Непомерные транспортные расходы сказываются на конкурентоспособности многих развивающихся стран, особенно некоторых малых островных государств и стран, не имеющих выхода к морю. Например, в Уганде 70% стоимости экспорта уходит на оплату перевозок и расчеты по страхованию. Но это крайний случай. Но в целом в Африке ничего особенного не представляет тот факт, что 40% национальных экспортных поступлений уходит на оплату международных транспортных услуг. В Объединенной Республике Танзания транспортные расходы составляют 60% от общего объема издержек сбыта кукурузы, а потери из-за не отвечающих требованиям условий хранения составляют, по оценкам, 30-40% производства<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Potential and constraints of the agricultural commodities in the United Republic of Tanzania. Paper prepared for UNCTAD/Common Fund for Commodities Workshop, Geneva, 22-23 march 2001.

### **С. Финансирование диверсификации**

46. Проблема финансирования диверсификации как за счет иностранной валюты, так и за счет внутренних сбережений является одним из основных сдерживающих факторов, с которым сталкивается большинство стран, зависимых от экспорта сырьевых товаров. В обоих случаях помогли бы более активное списание задолженности и существенное расширение помощи в целях развития. Особое значение имеют также меры, направленные на поощрение иностранных инвестиций и эффективное использование финансовой помощи.

47. Что касается иностранной валюты, то значительную часть доходов поглощают платежи в счет погашения задолженности, сокращая, таким образом, возможность ввозить средства производства и необходимые ресурсы. В то же время официальная помощь в целях развития не только не достигает заданных на международном уровне контрольных цифр, но ее доля, идущая в сельское хозяйство, сокращается. Кроме того, приток ПИИ в НРС и многие страны, зависимые от сырьевых товаров, весьма ограничен и почти не поступает на нужды сельского хозяйства.

48. Что касается внутренних сбережений, то самой главной проблемой является низкий уровень дохода. 44% населения в НРС имеют доход на душу населения менее 1 долл. США в день, а 75% - менее 2 долл. США в день. Таким образом, объем сбережений весьма невелик. В НРС доля внутренних ресурсов в валовом национальном продукте (ВНП), которые можно использовать для финансирования, намного меньше, чем в других развивающихся странах. В 80-х и 90-х годах она колебалась от 15% в странах Азии и Африки до 20% в островных государствах.

49. Кроме иностранных источников финансирования, важнейшим фактором является мобилизация местных средств путем принятия мер конкретно в интересах сектора сырьевых товаров. Хотя банки считают сельское хозяйство и агропромышленность слишком рискованными, а фермерам зачастую не хватает обычных гарантий в форме залога, которые требуют кредиторы, и они сталкиваются с ограничениями социального характера, связанными с землепользованием, кредитные риски можно ограничить, улучшив при этом условия финансирования и увеличив объем неиспользованных средств, если разработать и использовать системы складских расписок на основе регулируемого и гарантируемого хранения товаров. Управление ценовыми рисками с помощью рыночных инструментов также сократило бы риски кредитования сектора сырьевых товаров и сделало бы финансовые средства более доступными.

#### **D. Ситуация со странами, зависящими от разработки месторождений полезных ископаемых**

50. Главная проблема для этих стран заключается в том, как перевести доходы от экспорта минеральных ресурсов на наращивание человеческого и физического капитала<sup>12</sup>. Значительная часть этих доходов, как правило, приходится на долю правительства в виде налогов, частично в качестве компенсации за эксплуатацию невозобновляемых ресурсов и частично из-за того, что ограниченная занятость и высокая доля импорта в материальных ресурсах почти не оставляют развивающейся стране других средств для того, чтобы делить материальные ценности, получаемые за счет эксплуатации полезных ископаемых. По этой причине роль правительств в процессе диверсификации должна быть более активной, чем в странах, которые экспортируют главным образом сельскохозяйственную продукцию. Это также означает, что вопросам управления следует уделять значительно больше внимания, поскольку сбои здесь могут легко привести к существенным потерям с точки зрения достижений в области развития.

51. Для многих развивающихся стран поощрение инвестиций в добычу минеральных ресурсов и их экспорт является привлекательным способом для того, чтобы избежать "ловушки бедности", которая появляется из-за низких сбережений и резко ограниченных ресурсов для инвестиций в диверсификацию. Наличие дополнительных государственных доходов может обеспечить инвестиции в инфраструктуру и человеческий капитал, что необходимо для повышения производительности и для того, чтобы перейти на производство "новых" сырьевых товаров. "Финансовая увязка" - это не единственный аспект добычи экспорта минеральных ресурсов, который открывает возможность для диверсификации или который должен пользоваться вниманием правительств. Чрезвычайно важное значение может иметь приобретение технических и деловых навыков в ходе добычи полезных ископаемых, а большинство полученных навыков можно без труда применять в других секторах.

52. Переход на продукцию, требующую большей обработки, путем вертикальной интеграции может в некоторых случаях стать оптимальным для стран с большими запасами минеральных ресурсов. В странах, производящих топливо, переход на последовательную переработку во многих случаях оказался возможным. Однако для тех, кто добывает нетопливные полезные ископаемые, такая диверсификация зачастую требует доступа к низкочастотной энергии на стадии переработки руды в необработанный металл.

---

<sup>12</sup> Проблемы стран, зависящих от рыбных и лесных ресурсов, аналогичны проблемам стран, зависящих от минеральных ресурсов, но они усложняются необходимостью обеспечивать устойчивое использование этих возобновляемых ресурсов.

Переработка необработанного металла в полуготовую металлическую продукцию приносит некоторые из тех же требований, которые предъявляются к производителям сельскохозяйственной продукции, например, добросовестная логистика, доступ к новой рыночной информации, контроль качества, доступ к кредитам и навыки, необходимые для применения методов управления рисками с учетом, как правило, слабых резервов в этой отрасли.

### **Е. Некоторые характерные вопросы для экспертов**

53. Ниже приводятся некоторые вопросы, которые возникают по результатам предшествующей дискуссии и на которые эксперты, возможно, пожелают ответить:

1. Каковы наиболее существенные торговые барьеры, мешающие проведению диверсификации и индустриализации в развивающихся странах, зависимых от сырьевых товаров (РСЗСТ)? Каковы должны быть приоритетные направления переговоров для этих стран, особенно для стран, экспортирующих один товар, в рамках мероприятий, проводимых после Конференции в Дохе? Можно ли примирить интересы разных групп РСЗСТ, например в отношении блока развития? Какими могли бы быть наиболее эффективные формы особого и дифференцированного режима для содействия диверсификации и индустриализации?
2. Приведет ли глубокая либерализация к более существенным выгодам по сравнению с пределами преференциальных тарифов? На что следует делать упор во время переговоров: на сокращение масштабов протекционизма в сельском хозяйстве в интересах всех экспортеров или на особый и дифференцированный режим?
3. Каковы наиболее важные направления технической помощи, которые могли бы рекомендовать эксперты, и какой наилучший способ предоставления и распространения такой помощи? Какое место должны занимать требования к технической помощи в переговорах ВТО?
4. Легче ли выполнять санитарные и фитосанитарные меры (СФМ) и требования в отношении технических барьеров в торговле (ТБТ) в отношении переработанных товаров по сравнению с требованиями в отношении свежей продукции? Насколько важны требования к качеству и другие требования, установленные фирмами-импортерами? Сильно ли различаются стандарты, установленные различными фирмами и усложняющие соблюдение и маневрирование между закупщиками?

5. Каковы наиболее выгодные аспекты связей с иностранными компаниями? Как их можно расширять и укреплять?
6. Можно ли сделать общее заявление относительно наиболее выгодной точки входа в международные цепочки сырьевых товаров, учитывая трудоемкость различных этапов и олигополистический характер рынков?
7. Как сказывается возрастающее влияние супермаркетов в международной торговле продовольствием? Какое значение имело бы оказание финансовой помощи РСЗСТ в получении льготного места для выкладки товаров в супермаркетах?
8. Каковы наиболее рентабельные средства "дифференциации"? Будут ли осуществимыми и действенными "региональные программы присвоения товарных знаков"?
9. Каковы наиболее существенные пробелы в научных исследованиях и разработках и каков наилучший способ предоставления и распространения соответствующих сведений?
10. Каковы наиболее важные направления правительственной поддержки в различных видах РСЗСТ? Как следует организовать такую поддержку для того, чтобы она доходила до тех, кто в ней больше всего нуждается?
11. Будут ли местные и региональные рынки действенным средством для проведения диверсификации и проникновения на международные рынки?
12. Что можно было бы потребовать от крупных транснациональных компаний, которые будут оказывать помощь в проведении диверсификации и индустриализации?
13. Как лучше всего добиться того, чтобы доходы и прибыли, получаемые от экспорта природных ресурсов, использовались для дальнейшего развития и индустриализации?
14. Есть ли практические пути смягчения трудностей, вызываемых стоимостью перевозок и нехваткой транспортных средств?

15. Как лучше всего увеличить наличие финансовых средств для сельскохозяйственного сектора и для проектов в области диверсификации? Какие изменения необходимо внести во внутреннее законодательство?
16. Что можно ожидать от международных организаций по сырьевым товарам и от общего фонда для сырьевых товаров в качестве поддержки процесса диверсификации? Как их можно укрепить в этом отношении?
17. Каким образом ЮНКТАД может сыграть эффективную и полезную роль в оказании содействия диверсификации и индустриализации в РСЗС с учетом ее мандата и опыта?

-----