



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/65
18 December 2003

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам
Женева, 9-13 февраля 2004 года
Пункт 3 предварительной повестки дня

ДОСТУП К РЫНКАМ, ВЫХОД НА РЫНКИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Справочная записка секретариата ЮНКТАД

* Представление этого документа было задержано, для того чтобы учесть результаты Совещания экспертов по условиям выхода на рынки, проходившего 26-28 ноября 2003 года.

Резюме

Во многих случаях реализация выгод для процесса развития, создаваемых глобальными переговорами о рынках и торговле, зависит от того, сумеют ли развивающиеся страны откликнуться на новые возможности, существующие на иностранных рынках. В свою очередь, на таких возможностях негативно сказываются проблемы, связанные с доступом на рынки развитых стран, равно как и трудности, обусловленные выполнением условий выхода на рынки, установленных странами-импортерами и крупными сбытовыми сетями. Для многих развивающихся стран интеграция в мировую экономику означает способность выполнить такие условия выхода на рынок, а также создание необходимых стимулов для конкурентоспособности и развития. В противном же случае, и это нередко имеет место, такие условия часто становятся препятствиями для доступа, имеющими протекционистские последствия. Некоторые из таких препятствий на рынках друг друга трудно преодолеть даже Европейскому союзу и Соединенным Штатам. Тем труднее преодолевать такие препятствия для выхода на рынки развивающимся странам в силу ограниченности их возможностей и более низкого уровня научно-технического развития. Эскалация тарифов представляет собой дополнительный механизм защиты отечественных перерабатывающих отраслей в развивающихся странах, но одновременно она создает для них серьезную проблему, когда они ставят цель диверсификации своего производства и экспорта. В общем виде имеется четыре элемента, которые могут стать факторами, оказывающими позитивное или негативное воздействие на экспортную конкурентоспособность развивающихся стран, прежде всего наименее развитых стран: а) расширенный и реальный доступ к перспективным рынкам, позволяющий реализовать экспортный потенциал в областях, в которых имеются возможности получения иностранной валюты и создания рабочих мест в массовых масштабах; б) условия доступа на рынки и общепризнанные или навязанные в одностороннем частном порядке стандарты и санитарные нормы для пищевых продуктов, которые могут воспрепятствовать доступу на рынки и создать новые проблемы в плане конкурентоспособности; в) конкурентоспособности, а следовательно, динамика экспорта фирм и/или отраслей развивающихся стран и их способность реагировать на меняющиеся условия и требования выхода на рынки; и д) переговоры в контексте многосторонних торговых переговоров/ Программы работы Дохи и региональных контекстах Север-Юг и Юг-Юг, которые должны уменьшить и устранить не только препятствия для доступа на рынок, но и препятствия для выхода на рынок (их следует рассматривать в контексте переговоров о доступе к несельскохозяйственным рынкам и о сельском хозяйстве и переговоров по правилам). Ключевые вопросы - способы содействия формированию потенциала, повышающего способность развивающихся стран всемерно использовать новые возможности торговли, а также разработка самими развивающимися странами продуманной политики в области торговли и смежных областях, которая должна найти отражение в планах развития и стратегиях борьбы с нищетой.

Общие сведения

1. Совещание экспертов по вопросу об условиях выхода на рынки, затрагивающих конкурентоспособность и экспорт товаров и услуг развивающихся стран: крупные распределительные сети с учетом особых потребностей НРС (TD/COM.1/EM.23/2), было посвящено главным образом конкурентоспособности экспортеров, определяемой относительными издержками и качеством товара. На нем были рассмотрены условия выхода на рынок, предъявляемые крупными сбытовыми сетями, которые занимают все более важное место в реализации многих товаров и услуг, по которым развивающиеся страны имеют сравнительные преимущества, такие, как агропродовольственные товары, текстиль и одежда и туризм. Такие условия выхода на рынок связаны со свойствами товара, включая а) качество, внешний вид, опрятность или вкус; б) безвредность (например, остаточное содержание пестицидов или искусственных гормонов, наличие микроорганизмов); и с) подлинность (гарантии географического происхождения или использования традиционной технологии). Другие условия касаются характера производственного процесса (например, норм охраны и гигиены труда или экологического воздействия), цен и сроков поставки. Условия выхода на рынки становятся серьезными препятствиями, которые могут отрицательно сказаться на конкурентоспособности экспорта развивающихся стран, прежде всего тех из них, чьи экспортные поступления формируются за счет вывоза одного-двух видов сырья.

2. Недавно ЮНКТАД организовала совещание видных деятелей по вопросу о воздействии сырьевых проблем на развитие зависящих от сырья стран¹. Тематика этой встречи выходила за рамки проблематики ВТО. Однако многосторонние торговые переговоры - важный аспект сырьевых вопросов, и участники совещания рассмотрели некоторые пункты Канкунской повестки дня. Предложения, внесенные на совещании, разделялись на краткосрочные, предусматривающие срочные незамедлительные меры реагирования на острый кризис (например, кризис на рынке кофе), дающие ощутимые непосредственные результаты; среднесрочные, предусматривающие переориентацию политики и реализацию вполне осуществимых мер; а также долгосрочные, проработку которых необходимо начать уже сейчас, хотя их осуществление может занять время. Таким образом, подробно рассматривать сельскохозяйственные субсидии и инициатива четырех африканских стран - Бенина, Буркина-Фасо, Мали и Чада - по решению проблемы субсидирования производства хлопка, а также фитосанитарные меры, защита интеллектуальной собственности и тарифы на обработанные товары, ограничивающие диверсификацию и конкурентоспособность экспорта многих зависящих от сырья стран. В этой связи отмечалось, что только 20 центов из каждого доллара, затраченного

¹ Рекомендации совещания и резюме Председателя содержатся в документе TD/B/50/11, 30 сентября 2003 года, ЮНКТАД, Женева.

потребителями на продукты питания, попадают сельскохозяйственным производителям. Остальные 80 центов достаются перерабатывающим, сбытовым, оптовым и розничным предприятиям. Это ясно показывает, что выигрыш в результате открытости рынков распределяется между участниками процесса глобализации неравномерно.

3. Будучи глобальным мероприятием, ЮНКТАД XI дает участникам этого процесса чрезвычайно важную возможность для того, чтобы попытаться найти средства, в том числе путем воздействия на торговые переговоры, обеспечивающие справедливое распределение тех выгод для процесса развития, которые дает международная торговая система. Это, а именно распределение выгод, главная цель, поскольку многие развивающиеся страны, прежде всего наименее развитые страны (НРС), по-прежнему во многом зависят от нескольких сырьевых товаров, подверженных резким колебаниям спроса и предложения. Таким образом, задача сглаживания больших колебаний сырьевых цен усложняется из-за появления на международном уровне все более концентрированных рыночных структур и ужесточения условий выхода на рынки развитых стран.

Действенность политических мер

4. Для того чтобы в большей степени воспользоваться выгодами мировой экономики, характеризующейся растущей глобализацией и взаимозависимостью, развивающимся странам необходимо создать более мощный производственный потенциал. Встраивание в глобальную систему международного производства товаров и услуг открывает ключевой канал доступа к рынкам, капиталу и технологиям. Однако не все виды связей с глобальной экономикой в равной мере позитивны для развития, как и одной только либерализации торговли как инструмента интеграции, окажется недостаточно для достижения целей развития развивающихся стран в экономической, социальной и экологической области.

5. Для развивающихся стран интеграция в мировую экономику будет иметь смысл только тогда, когда будут созданы благоприятные условия для их развития. Уже сама интеграция будет способствовать конкурентоспособности, однако для этого она должна подкрепляться внутренней политикой наращивания производственного потенциала предпринимательского сектора, содействия передаче, адаптации и разработке технологий, поддержки создания производственных систем и групп, а также наращивания эффективности производства. Такая политика должна быть нацелена на повышение конкурентоспособности предприятий, переориентацию специализации в торговле в сторону товаров с более высокой добавленной стоимостью и на налаживание

производственных связей внутри страны, позволяющих поддерживать экспорториентированный рост и обеспечивать за счет этого рост доходов внутри страны.

6. Достижение этих целей требует действий по улучшению условий торговли развивающихся стран, в том числе на основе норм и их применения. Многосторонняя торговая система должна содействовать развитию, предоставляя развивающимся странам необходимые возможности применения политического инструментария, который ускорит устойчивый рост и развитие, расширит возможности занятости, в том числе среди женщин, и уменьшит масштабы нищеты. Партнерам - развитым странам в своей политике и мерах в области торговли и смежных областях следует уделять особое внимание проблемам и интересам развивающихся стран.

7. Улучшение условий доступа на рынки и устранение или существенное снижение внутренней поддержки и экспортных субсидий, предоставляемых развивающимися странами в сельскохозяйственном секторе, в целях их поэтапного свертывания - одна из ближайших задач на переговорах ВТО по сельскому хозяйству. Экономические выгоды от широкой либерализации, сходной с либерализацией Уругвайского раунда, оцениваются в 400 млрд. долл.² и могли бы также содействовать укреплению продовольственной безопасности, сокращению масштабов нищеты и сельскому развитию во всех странах. Сельскохозяйственная торговля также тесно связана с повышением гендерного равенства, поскольку большинство работников-женщин - до 90% или более - во многих развивающихся странах заняты в сельскохозяйственном секторе.

8. Интеграция в глобальные рынки открывает возможности ускорения экономического роста, создания рабочих мест с более высокой оплатой труда и уменьшения масштабов нищеты. Однако оказалось, что многим бедным развивающимся странам трудно использовать все возможности глобального рынка. Реакция предложения была вялой по ряду структурных причин, включая слабый институциональный потенциал, а также в силу отсутствия необходимой для этого политической среды. Промышленно развитые страны не отказались от сельскохозяйственной политики и препятствий для доступа на рынки, от которых обычно страдает основная масса экспорта развивающихся стран.

9. Поэтому целостный подход к развитию и торговле диктует необходимость такой торговой политики, которая создает рыночные возможности для развивающихся стран, а

² См. документ о подготовке к ЮНКТАД XI, TD(XI)/PC/1, 6 августа 2003 года, Женева.

также такой политики в области развития, которая позволяет им реагировать на эти возможности. Ключевыми составляющими такого подхода могут быть: а) расширение предсказуемого доступа на рынки для экспорта развивающихся стран, включая беднейшие из них, в рамках многосторонней либерализации и в сочетании со справедливыми и одинаковыми для всех многосторонними правилами, б) принятие целенаправленных мер, устраняющих торговые деформации, которые вредят экспорту развивающихся стран, с) оказание помощи в формировании потенциала, расширяющей возможности развивающихся стран по всемерному использованию новых возможностей торговли, и d) выработка в самих развивающихся странах продуманной и целостной политики в области торговли и в смежных областях, которая должна найти свое отражение в планах развития и стратегиях уменьшения масштабов нищеты.

10. Цель этой записки заключается в том, чтобы проанализировать взаимодействие трех ключевых концепций - доступа к рынкам, выхода на рынки и конкурентоспособности - в агропродовольственном секторе и способствовать формированию консенсуса в отношении "дорожной карты" эффективной торговой политики развивающихся стран, прежде всего беднейших из них. В этом контексте стратегический вопрос для развивающихся стран заключается в том, как построить эффективную торговую политику на этих трех концепциях. В принципе имеется три элемента, которые могут способствовать повышению экспортной конкурентоспособности развивающихся стран и достижению того, чтобы торговля давала выгоды для развития - одна из тем ЮНКТАД XI: а) получение выгод от расширения доступа на рынки для реализации возможностей, существующих в областях, способных обеспечить массовое поступление иностранной валюты и создание рабочих мест, б) выполнение условий выхода на рынки и глобально признанных стандартов и регламентаций, касающихся продуктов питания, и с) выделение факторов, влияющих на конкурентоспособность, а следовательно, и на результаты экспорта фирм и/или отраслей. Для иллюстрации этого в настоящей записке сначала рассмотрены препятствия для доступа к рынкам в нынешней многосторонней торговой системе. Затем в ней рассмотрены различия между доступом к рынкам и условиями выхода на рынки и предпринята попытка показать, как последние могут подрывать конкурентоспособность экспорта развивающихся стран. Далее в ней дана "дорожная карта" повышения конкурентоспособности. Наконец, в ней представлены предложения о том, как двигаться дальше в области помощи и торговли.

I. ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ ДОСТУПА К РЫНКАМ

11. Одно из главных препятствий для роста сельскохозяйственной торговли - это по-прежнему высокий уровень защиты и поддержки сельского хозяйства в развитых странах. Уругвайский раунд положил начало процессу создания новых возможностей

диверсификации экспорта в сельском хозяйстве на основе, в частности, тарификации и общего снижения тарифов для наиболее благоприятствуемых наций (НБН) по сельскохозяйственным товарам, снижения деформирующей торговлю поддержки и укрепления торговых правил, в частности по санитарным и фитосанитарным мерам (СФСМ) и техническим барьерам в торговле (ТБТ). Несмотря на эти изменения, особых улучшений не просматривается, а проблемы доступа к рынкам, в частности переработанных сельскохозяйственных товаров, сохраняют актуальность.

Сельскохозяйственные тарифы

Тарифные пики

12. Сельскохозяйственные тарифы остаются высокими и запутанными. Хотя тарифы развитых стран в среднем относительно низки, среди них есть множество пиков, в частности по переработанным товарам и товарам умеренной зоны, таким, как продукция садоводства, сахар, зерно, молочные изделия и мясо. Эти тарифы часто сложны, имея несколько разных адвалорных, специфических и сезонных ставок, применяющихся к одним и тем же товарам³. Во многих развивающихся странах также высоки связанные тарифы, хотя применяемые ими ставки обычно ниже. Недавние оценки показывают, что номинальные ставки защиты в странах ОЭСР несколько уменьшились, однако остаются в целом высокими⁴. Хотя тарифные квоты (ТК) создали некоторые новые возможности торговли, неизменно низкие и уменьшающиеся коэффициенты выбора таких квот показывают, что в их реализации имеются трудности.

Тарифная эскалация

13. Наличие тарифной эскалации (повышение тарифов по мере увеличения степени переработки) на сельскохозяйственных рынках считается одним из главных препятствий для роста и диверсификации экспорта в странах-экспортерах. Тарифная эскалация распространена на многих рынках сельскохозяйственного сырья. Из 17 крупнейших сырьевых рынков, представляющих интерес для развивающихся стран, 12 страдают от тарифной эскалации, главным образом на первом этапе переработки. В развитых странах тарифная эскалация наиболее велика в случае какао, кофе, семян масличных культур, фруктов, шкур и кож. Однако в развивающихся странах применяемые тарифы зачастую

³ См. P., Wainio, J., Whitley D. Bohman M. (2001), Profiles of tariffs in global agricultural markets, USDA, ERS, Agricultural Economic Report No. 796.

⁴ См. OECD (2002), Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation.

ниже связанных ставок и почти во всех случаях они демонстрируют сравнительно высокую эскалацию.

Вставка 1 Эскалация тарифов на какао-продукцию

Европейский союз применяет нулевой тариф на импортируемые какао-бобы (сырье), однако паста какао (полуфабрикат) облагается 9,6-процентной пошлиной, а переработанный шоколад облагается по нескольким тарифам, которые могут составить вплоть до 25%. Так, 90% мирового производства какао-бобов приходится на развивающиеся страны, однако в этих странах производится только 44% какао-масла и 29% какао-порошка. В мировом производстве конечного продукта шоколада доля развивающихся стран составляет всего лишь 4%. Тарифы на экспорт какао из НРС были отменены в рамках инициативы "Все, кроме оружия", однако для крупных производителей помимо НРС, таких, как Гана и Кот-д'Ивуар, они остаются в силе.

Источник: Международная организация по какао; оценки МВФ по тарифным таблицам.

14. Тарифная эскалация называется в числе важнейших вопросов доступа к рынкам в рамках нынешних переговоров ВТО по сельскому хозяйству. Предложения стран, касающиеся эскалации тарифов⁵, предусматривают принятие формулы согласованного снижения, согласно которой более высокие тарифы снижаются на большую величину, включая тарифные пики, а эскалация тарифов устраняется. В одном из недавних исследований показано, что, хотя формула согласованного снижения тарифов наподобие швейцарской формулы⁶ представляется более предпочтительным вариантом снижения тарифной эскалации, чем линейные методы, маловероятно, чтобы такая формула позволила достичь существенного снижения тарифной эскалации по всем товарам, представляющим экспортный интерес для стран-экспортеров, зависящих от сельскохозяйственного сырья, прежде всего тропических товаров, с низкими доходами, если только она не будет связана с некоторыми дополнительными критериями ограничения тарифных надбавок по мере роста степени переработки.

⁵ 13 из 45 переговорных предложений стран, представленных в рамках ведущихся в ВТО переговоров по сельскому хозяйству, предусматривают значительное сокращение тарифной эскалации, прежде всего на рынках развитых стран.

⁶ См. FAO (2003), *Tariff escalation in agricultural commodity markets, The state of world agricultural commodity markets (SOCO)*, Rome. Швейцарская формула - это метод снижения тарифов, использованный на токийском раунде переговоров ГАТТ, согласно которой более высокие тарифы снижаются в большем размере, чем более низкие.

Деформация торговли и воздействие на конкурентоспособность

Поддержка сельского хозяйства: внутренняя поддержка и субсидирование экспорта

15. Несмотря на реформы последних лет, нацеленные на отстыковку субсидирования от производства, свыше 70% помощи производителям по-прежнему оказывается в виде поддержки рыночных цен и прямых выплат производителям, частично связанных с субсидированием экспорта. В развитых странах такая помощь обходится дорого и имеет регрессивный характер, поскольку значительную часть таких доплат получают крупные хозяйства, а поддержка цен больше всего бьет по малообеспеченным потребителям, поскольку в их бюджете доля расходов на продукты питания больше. В других странах, прежде всего более бедных странах, не способных компенсировать свои потери ответными мерами, перепроизводство, стимулируемое мерами развивающихся стран, приводит к снижению цен и доходов от производства таких товаров и усиливает их неустойчивость⁷ (см. вставку 2).

Вставка 2 Субсидии на хлопок в Соединенных Штатах и африканские производители

С середины 90-х годов происходит снижение мировых цен на хлопок. С 1997 года фермеры Соединенных Штатов получают "чрезвычайную помощь". В 2001 году общая сумма поддержки оценивалась порядка 1,7-2,0 млрд. долларов. Помимо расширенных систем поддержки, которыми охвачено несколько секторов, производители хлопка защищаются от импорта квотами и получают экспортную поддержку, а также привязанные к ценам субсидии. Такие дополнительные выплаты помогают оградить решения о производстве хлопка от движения относительных цен. В некоторые периоды времени хлопок оказывался выгоднее культур-заместителей. В результате, хотя с 1995 года происходит сокращение общих площадей под хлопчатник, в Соединенных Штатах в 1998-2001 годах они увеличились примерно на 10%. В 2001/02 сельскохозяйственном году экспорт хлопка из Соединенных Штатов достиг самого высокого уровня с 1926/27 года. Это стало одним из факторов понижающего давления на цены, ударившего по некоторым беднейшим странам мира. Так, потеря экспортных поступлений в результате снижения мировых цен за последние два года составила свыше 3% валового внутреннего продукта (ВВП) в Мали и Бенине и 1-2% в Буркина-Фасо и Чаде. Сумма же ежегодного списания задолженности этих стран в

⁷ Когда производство промышленно развитой страны изолируется от конъюнктуры мирового рынка с помощью мер поддержки, все бремя адаптации к изменениям спроса и предложения ложится на других производителей, тем самым вызывая усиление колебаний цен.

рамках инициативы для БСВЗ составила в 2001 году 0,81-1,58% ВВП. Кроме того, секретариат Международного консультативного комитета по хлопку (МККХ) оценивает масштабы потерь для всех производителей в 2001/02 году в результате снижения цен, связанного с государственными мерами, примерно в 14 млрд. долл., а потери в 2002/03 году - 3 млрд. долларов. Для одних только производителей субсахарской Африки потери дохода, связанные с субсидированием производства хлопка, оцениваются в 920 млн. долл. в 2001/02 году и 230 млн. долл. в 2002/03 году. Эти потери были особенно болезненны для стран с высокой степенью зависимости от хлопка, таких, как Бенин, Буркина-Фасо, Мали, Судан и Чад.

Источник: МККХ; оценки министерства сельского хозяйства США по хлопку и оценки МВФ, 2002 год.

Уровень поддержки и тенденции

16. Совокупная поддержка сельского хозяйства в странах ОЭСР в виде пограничных мер и бюджетных трансфертов составила в 2002 году 317 млрд. долл., или 1,2% ВВП⁸. Вместе с тем имеются существенные различия между товарами и странами. Уровень поддержки весьма низок в Австралии и Новой Зеландии и намного превышает средний уровень в Исландии, Японии, Норвегии, Швейцарии и Республике Корея. В ЕС, где в 2002 году субсидии увеличили доходы производителей в среднем на 62%, уровень поддержки выше, чем в Соединенных Штатах (28%). В значительной части такая поддержка пропорциональна объему производства, увеличиваясь с его ростом, и таким образом является одной из причин производства избыточной продукции, конкурирующей за рынки с продукцией аграриев развивающихся стран. Необходимость подлинных реформ широко признается, будучи частью Программы работы Дохи.

Вставка 3. Воздействие субсидий в ЕС на производство томатов в Западной Африке

Ежегодно Европейский союз выделяет на субсидирование сельского хозяйства ЕС свыше 40 млрд. евро. В результате почти каждый сельскохозяйственный товар прямо или косвенно субсидируется. Узкие и все более открытые рынки многих развивающихся стран часто оказываются наводнены таким субсидируемым агропродовольственным экспортом. Хотя неимущие городские потребители могут быть довольны возможностью купить дешевые продукты из ЕС, в этих странах сдерживается долгосрочное развитие экономики, чей сельскохозяйственный сектор служит источником занятости свыше

⁸ См. OECD, *Agricultural Policies in OECD Countries and Millennium Development Goals Indicators website* (<http://millenniumindicators.un.org>).

половины населения и одним из главных локомотивов развития. Например, в этих условиях инвестиции в последующую переработку местной сельскохозяйственной продукции часто оказываются нерентабельными. Даже существующие местные мелкие и средние предприятия часто вытесняются с рынка, когда в процессе либерализации отменяется контроль над импортом.

В Западной Африке наплыв дешевых итальянских томатных концентратов подрывает переработку местных томатов. Субсидирование ЕС южноевропейских перерабатывающих фирм в размере 372 млн. евро в год привело к тому, что уже давно созданные в Западной Африке местные перерабатывающие предприятия оказались в кризисе. Так, в Сенегале в результате импорта дешевого томатного концентрата закрылся один из двух заводов, выпускавших томатные консервы. Второй завод был вынужден начать импорт дешевого нерасфасованного тройного концентрата из Италии, который он перерабатывает в двойной концентрат, реализуемый на местном рынке. В результате такой смены поставщика тысячи местных крестьян лишились покупателя своих помидоров. Нечто подобное происходит в Буркина-Фасо и Мали. Недавно резкий рост импорта томатного концентрата из Евросоюза произошел в Гане, в результате чего местные производители помидоров потеряли свою долю рынка.

Источник: Вебсайт TWIN Third World Network:
(<http://www.twinside.org.sg/stitle/farm-cn.htm>) и Eurosteps.

17. Соглашение Уругвайского раунда по сельскому хозяйству (СУРСХ) распространило многосторонние правила на внутреннюю политику поддержки сельского хозяйства и прямые экспортные субсидии. Однако его положительные результаты считаются скромными, поскольку в большинстве случаев потолок поддержки согласно этим обязательствам был намного выше фактического уровня, а также в силу общего неконкретизированного по товарам характера обязательств, что оставляло возможность значительного увеличения поддержки по некоторым товарам. Кроме того, страны, субсидирующие сельскохозяйственный сектор, заявляют, что в определенной части их поддержка относится к категории, разрешенной СУРСХ ("зеленый" или "синий" ящик), а не категории поддержки, масштабы которой должны быть сокращены ("желтый" ящик). Указывается, что как в ЕС, так и в США привели не к сокращению субсидий, а всего лишь к перемещению субсидий в такие категории ("ящики"), на которые не распространяются обязательства о снижении субсидий в рамках ВТО. Субсидии "синего ящика" разрешаются только в рамках систем, преследующих цель ограничения производства (например, система компенсационных выплат за выведение из оборота пахотных земель в ЕС), а субсидии "зеленого ящика" считаются не вызывающими деформаций в торговле или в крайнем случае вызывающими минимальные деформации. Однако ЕС во все

большей степени перебрасывает субсидии "желтого ящика" (включаемые в совокупный показатель поддержки, СПП) в "синий ящик". В ходе начатых в ВТО переговоров было внесено предложение о переработке статьи 6.5 Соглашения по сельскому хозяйству. Согласно этому предложению прямые выплаты не связываются с программами ограничения производства. Они могут производиться только с фиксированных площадей и объемов производства, с максимум 85% базового уровня производства или с фиксированного поголовья скота.

18. Согласно данным ВТО о внутренней поддержке в 1995/96 году, в Евросоюзе СПП составил 47,5 млрд. евро, выплаты "синего ящика" - 20,8 млрд. евро и выплаты "зеленого ящика" - 18,7 млрд. евро. Согласно недавнему докладу о системах прямой поддержки в рамках единой сельскохозяйственной политики (ЕСП), цифры по Евросоюзу составили 28,6 млрд. евро по СПП и 29,4 млрд. евро - по "синему ящику"⁹. После достижения окончательного соглашения по ЕСП 2003 года ЕС проведет дальнейшую переориентацию поддержки с "синего ящика" на "зеленый ящик". Согласно одной оценке, в результате этого соглашения он сможет перенести из "синего ящика" в "зеленый ящик" примерно 75% субсидий¹⁰.

19. Что касается "желтого ящика", то одно из требований в тексте Харбинсона предусматривало 60-процентное снижение СПП за пять лет с окончательных связанных обязательств Уругвайского раунда¹¹. В настоящее время при расчете СПП по методике ЕС должны быть учтены десять новых государств-членов. Согласно Европейскому парламенту, последняя оценка СПП по 15 членам ЕС составляет 28,6 млрд. евро (и по 25 членам эта цифра может вырасти до 32,1 млрд. евро). После реформ 2003 года эта цифра снизится до примерно 26 млрд. евро для ЕС-15 (и примерно 29 млрд. евро для ЕС-25). Экспортные субсидии все еще велики. За период 1995-2000 годов они составили

⁹ См. European Parliament, 2003: Report on the proposal for a Council Regulation on Establishing Common Rules for Direct Support Schemes under the CAP and Support Schemes for producers of certain crops. May, 2003.

¹⁰ См. AgraEurope, 2003. A CAP reform agreement that - just about - delivers, 27 June 2003.

¹¹ Проект предложения Харбинсона по снижению субсидий "желтого ящика" был аналогичен предложению Европейского союза, предусматривавшему 55-процентное снижение с окончательного уровня связанных обязательств Уругвайского раунда. Впоследствии ЕС представил пересмотренное предложение увеличить обязательство снижения до 60%.

5,5 млрд. долл. в ЕС, 81 млн. долл. в Соединенных Штатах, 311 млн. долл. в Швейцарии и 86 млн. долл. в Норвегии. На эти четыре страны приходится приблизительно 89% совокупных мировых экспортных субсидий за тот же период¹². Ключевой вопрос на переговорах Дохи заключается в том, что всем развитым странам следует достичь снижения деформирующей торговли поддержки в значительно больших масштабах, чем это предусмотрено в СУРСХ. Однако необходимы более радикальные сокращения внутренней поддержки. Поддержка в странах ОЭСР не уменьшается, а недавний закон о сельском хозяйстве США не окажет особого воздействия на высокий уровень производства, деформации торговли и демпинга, однако может повредить экспортной конкурентоспособности многих развивающихся стран.

II. ДОСТУП К РЫНКАМ И ВЫХОД НА РЫНКИ

20. Трудности доступа к рынкам усугубляются вопросами структуры рынков, а также торгово-политическими и техническими инструментами, такими, как тарифы, квоты, тарифные квоты, антидемпинговые меры, технические предписания и стандарты, СФСМ и разные правила происхождения. В отношении почти 90% товаров в международной торговле действуют меры, принятые правительствами для защиты здоровья людей и окружающей среды¹³. Эти меры (и все новые меры и требования частного сектора, такие, как добровольные стандарты) приводят к уменьшению открытости, безопасности и прозрачности международных рынков. Как показано в таблице 1, если у вас есть 100-процентный доступ к рынку, но нет возможности выхода на рынок, продать что-нибудь вам не удастся. Однако справедливо и обратное. Проблема заключается в том, что последнее обстоятельство не принимается должным образом во внимание на торговых переговорах ВТО. Поэтому различия между мерами доступа к рынкам и условиями выхода на рынок должно полностью приниматься во внимание и систематически учитываться, чтобы развивающиеся страны могли действенным образом воспользоваться выгодами либерализации торговли. Процесс повышения конкурентоспособности требует возросшей нацеленности на укрепление производственных структур, в особенности сетей предприятий, промышленных групп, промышленных зон и связей между мелкими и крупными фирмами. Он также связан с процессами обучения, передачи технологии и внедрения, а следовательно и с эффективными механизмами, необходимыми не только для повышения международной конкурентоспособности фирм, но и для содействия трансформации экономики в направлении развития верхних пределов и долгосрочного стабильного экономического роста. Содействие развивающимся странам в том, чтобы

¹² Расчеты ЮНКТАД на основе уведомлений ВТО.

¹³ См. TD(XI)/PC/1, доклад, представленный Генеральным секретарем для ЮНКТАД XI, 6 августа 2003 года, Женева.

они стали скорее активной стороной процесса формирования правил, нежели пассивно воспринимающей такие правила стороной, требует, коротко говоря, их более активного участия в функционировании цепей добавленной стоимости. С другой стороны, это также требует повышения качества продукции, уровня технологии и квалификации в экспортных производствах, расширения базы отечественных фирм, способных конкурировать на мировом рынке, и развития связей с глобальными производственными и сбытовыми сетями. Ключевой фактор расширения таких сетей - доступ к надежным и эффективным логистическим услугам, включая применение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), обеспечиваемый поддерживаемой в надлежащем состоянии инфраструктурой транспорта и связи.

Нетарифные барьеры

21. Нетарифные меры усугубляют трудности доступа к рынкам и снижают прозрачность условий такого доступа. В соответствии с соглашения Уругвайского раунда квотирование в значительной мере ограничено и трансформировано в его тарифные эквиваленты. Однако сложный механизм квот по-прежнему затрагивает товары, происходящие из развивающихся стран. В основном здесь речь идет о текстиле и одежде, хотя в настоящем докладе этим темам не уделяется основного внимания. На них распространяется переходный режим, который должен завершиться в 2005 году¹⁴. Промышленно развитые страны пользуются той значительной свободой действий, которую они имеют согласно этому режиму, задерживая либерализацию до последнего момента, и, по оценкам, к 2004 году 11 крупнейших экспортеров - развивающихся стран по-прежнему будут сталкиваться с квотными ограничениями 80% их экспорта этих товаров.

22. Защита демонстрирует тенденцию выхода из-под спуда в новом облики, например, "мер защиты торговли", в частности антидемпинговых мер¹⁵. Почти половина из 4 999 антидемпинговых расследований, начатых в 1995-2000 годах в развитых странах, были направлены против развивающихся стран, а еще четверть - стран с переходной экономикой¹⁶. Антидемпинговые меры все чаще встречаются и в самих развивающихся

¹⁴ Сами развивающиеся страны по-прежнему используют ограничительное лицензирование импорта.

¹⁵ При определенных условиях меры защиты торговли, такие, как защитные и антидемпинговые меры, соответствуют соглашениям ВТО.

¹⁶ При этом экспорт НРС не был особенно затронут.

странах, при этом треть таких мер направлены на другие развивающиеся страны. Технические, санитарные и фитосанитарные стандарты все более усложняются. Как правило, они разрабатываются при незначительном участии развивающихся стран, а их соблюдение требует от тех предельного напряжения усилий. Кроме того, вызывают опасение масштабы дискриминационного использования подобных мер (см. вставку 3). Даже если затрагиваемые ими товары не относятся к сырью, протекционистские меры в отношении товаров, представляющих экспортный интерес для развивающихся стран, негативно затрагивают альтернативы, имеющиеся у стран с сырьевой зависимостью.

Таблица 1

Различие между мерами регулирования доступа к рынку и мерами регулирования выхода на рынок

Доступ к рынку		Выход на рынок	
Примеры мер	Отличительные особенности	Примеры условий	Отличительные особенности
<p><i>Многосторонние согласованные меры</i></p> <p>Тарифы, квоты, ТК, процедуры лицензирования импорта, меры защиты торговли (антидемпинговые, компенсационные и защитные меры), а также таможенные и административные процедуры и сборы.</p>	<p>Согласуется правительствами на многосторонних переговорах в ВТО, в том числе с использованием метода запросов и предложений, а также в региональных торговых соглашениях (РТС).</p> <p>Более предсказуемые, надежные и связывающие участников обязательства.</p>	<p><i>В соответствии с многосторонними рамками</i></p> <p>Санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры, ограничительные правила происхождения и защита интеллектуальной собственности</p>	<p>В большинстве случаев не согласованы на многосторонней основе, часто они установлены правительствами и/или отраслевыми объединениями в одностороннем порядке или в контексте двусторонних соглашений о взаимном признании (СВП) между развитыми странами.</p> <p>Часто непредсказуемы и дискреционны.</p>

	<p>Развивающимся странам в тарифах предоставляется особый дифференцированный режим (ОДР), однако сейчас происходит эрозия преференций. ОДР в отношении других мер считается недостаточным и/или недействующим. Предусмотрена возможность обжалования с использованием юридических процедур: отмена или ограничение могут быть легко оспорены на основании Договоренности об урегулировании споров (ДУС).</p> <p>Тенденция: Тарифы сокращаются; тарифные пики и эскалация еще существуют в некоторых случаях; остаточные квоты устранены или постепенно упраздняются; более широкое использование мер защиты торговли.</p>	<p><i>Вне многосторонних рамок</i></p> <p>Стандарты на продукцию и стандарты качества, санитарно-гигиенические требования и нормы безопасности, экологические меры, социальная и экологическая маркировка и информация для потребителя, выборочное налогообложение, олигополистические рыночные структуры и антиконкурентная практика.</p>	<p>Преференциального выхода для развивающихся стран не предусматривается. Сложнее оспорить согласно ДУР.</p> <p>Возможность обжалования в соответствии с законодательством страны-импортера.</p> <p>В своем большинстве введены в странах-импортерах в частном порядке и не подпадают под сферу действия ВТО. Возможность обжалования в соответствии с законодательством страны-импортера.</p> <p>Тенденции: Препятствия для доступа на рынки становятся более частыми, жесткими и сложными.</p>
--	--	--	---

Возрастание требований рынков

23. Рынки массовых товаров претерпевают стремительные изменения, когда закрытые товарные цепи быстро приходят на смену оптовым или спотовым биржевым рынкам. Высококонцентрированная агропродовольственная переработка, супермаркеты, розничная торговля и отрасль общественного питания на верхнем этаже этих цепей сокращают свою базу поставок и требуют все более высокого уровня качества и строго соблюдения требований безопасности. С усилением доминирующей роли международных сбытовых сетей даже в развивающихся странах такие требования должны соблюдаться даже при поставке на внутренний рынок. Только небольшая группа производителей и экспортеров развивающихся стран имеет капитализацию, инфраструктуру, технический опыт и информацию о рынке, которые необходимы для удовлетворения требований транспортных, перерабатывающих и розничных фирм. И даже такой высококапитализированной группе крайне трудно предотвратить эрозию своих позиций на рынке по мере все большего усиления концентрации на верхних этажах агробизнеса. Мелкие производители, не имеющие финансовых и технических средств для проведения адаптации, необходимой для соблюдения этих стандартов, все больше оттесняются на периферию.

24. Перестройка агропродовольственной цепи в вертикально координируемую управляемую спросом цепь с частными стандартами и повышение роли контрактов и специализированных посредников оказываются мощной движущей силой расслоения и маргинализации в сообществах сельскохозяйственных производителей. В таких закрытых системах контрактного производства доступ к рынкам мало связан с эффективностью производства, полностью завися от соблюдения стандартов крупных сбытовых сетей, таких, как супермаркеты, касающихся непрерывности поставок и соблюдения стандартов. Такие новые факторы глобальных рынков - *условия выхода на рынок*¹⁷, которые чаще всего вызывают существенные издержки для экспортеров развивающихся стран.

25. Определяющие факторы перемен, формирующие новую систему международной торговли в сельском хозяйстве, разнообразны. Так, постоянно происходят изменения потребительских ценностей и тенденций, прежде всего в развитых странах, влияющие на международный сбыт продовольственных товаров. Потребители с все большим

¹⁷ Совещание экспертов по вопросу об условиях выхода на рынки, затрагивающих конкурентоспособность и экспорт товаров и услуг развивающихся стран: крупные распределительные сети с учетом особых потребностей НРС, рассмотрело условия выхода на рынки, затрагивающие конкурентоспособность экспортеров развивающихся стран. См. TD/B/COM.1/EM.23, Женева, 2003 год.

вниманием относятся к питанию, безопасности продуктов и здоровью. Им нужно более высокое качество (например, в отношении размеров, цвета, состояния, спелости, мягкости и однородности), более высокая степень переработки и более высокая добавленная стоимость продуктов питания, а также большее разнообразие. Кроме того, растет восприимчивость к экологическим и социальным вопросам (удаление отходов, рециркулирование, упаковка, загрязнение, защита животных, безопасность и гигиена труда, детский труд и т.п.). Поэтому экспортеры сталкиваются с рядом экологических и социальных проблем, которые во многом определяют признание их товаров потребителями. Кроме того, формирование сетей сбыта продовольствия испытывает воздействие права международной торговли, законодательства и сдвигов в экономике в сторону глобализации в целом. Они ведут к глобализации таких цепей питания, как "Макдональд", а также к большей вертикальной и горизонтальной интеграции в международном масштабе. Промышленные структуры, вероятно, будут эволюционировать в сторону усиления концентрации или, по меньшей мере, установления более жестких контрактных отношений в силу не столько экономической эффективности, сколько конкурентного давления, заставляющего выполнять требования к качеству и безопасности. Возникают новые коммерческие связи между производителями, торговыми фирмами и розничными предприятиями.

26. Для предотвращения того, чтобы эти разноплановые изменения, затрагивающие сельскохозяйственный сектор, не создавали в результате новых препятствий для торговли, международная торговля и сбыт сельскохозяйственных товаров рассматривается в нескольких соглашениях ВТО: Соглашении по сельскому хозяйству (ССХ), Соглашении по техническим барьерам в торговле (ТБТ) и Соглашении о санитарных и фитосанитарных мерах (СФСМ). Соглашения о ТБТ и СФСМ устанавливают правила, ограничивающие использование стандартов качества продуктов питания и технических стандартов в качестве нетарифных барьеров в торговле. Однако на переговорах по сельскому хозяйству несколько усиливаются конфликты, все больше затрагивающие развивающиеся страны. Из 18 споров, возникших с создания ВТО в 1995 году, 12 затрагивают развивающиеся страны, и уже имеются признаки того, что со временем их число возрастет¹⁸.

¹⁸ Эта цифра основана на данных о спорах, опубликованных в 2002 году ВТО в Женеве. См. сайт ВТО (http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_subjects_index_e.htm).

III. "ДОРОЖНАЯ КАРТА" ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Выявление и определение последовательности определяющих факторов конкурентоспособности

27. Конкурентоспособность сельскохозяйственных рынков развивающихся стран определяется максимальным использованием более благоприятных условий доступа к рынкам и выхода на рынки. В этой связи следует уделять внимание определяющим факторам конкурентоспособности, которые могут быть выявлены на четырех уровнях - мета-, макро-, мезо- и микроуровне.

28. На мезоуровне определены две группы факторов, которые могут влиять на сельскохозяйственный рынок данной страны извне и создавать серьезные препятствия для ее экспортной сельскохозяйственной торговли. К этой первой группе относятся такие социокультурные факторы, как религия, язык, ценности и установки. В силу различий в оценках того, каким должно быть регулирование безопасности продуктов питания или неодинаковых ценностей, основанных на таких итоговых параметрах, как качество окружающей среды, возможны различия между этими правилами в разных странах, которые могут деформировать торговлю. Ко второй группе относятся такие общеглобальные политические и экономические условия, как нормы международной торговли, устанавливаемые ВТО. С течением времени эти факторы и глобальные тенденции приобретают растущую важность. В своей совокупности они могут создать для развивающихся стран новые нетарифные барьеры в торговле, такие, как экологические стандарты, СФСМ, технические стандарты, фирменные марки и частные системы маркировки.

29. На макроуровне устанавливаются макроэкономические политические и юридические рамки, в которых функционирует сельскохозяйственный рынок развивающейся страны. Такие рамки включают в себя налоговую политику, торговую политику и судебную политику и таким образом определяют систему государственного управления данной страны. Недееспособность политики часто влечет за собой неспособность государства обеспечивать предоставление необходимых товаров и услуг, что имеет последствия на мезоуровне.

30. На мезоуровне целенаправленная политика и институциональные сдвиги могут усилить конкурентоспособность сельскохозяйственного сектора страны. К секторальной политике относится, например, сельскохозяйственная, образовательная и экологическая политика. К институтам относятся организации по стандартизации, органы по проведению испытаний и сертифицированию, поставщики вводимых ресурсов и услуг, а

также государственные торговые предприятия. Образование и профессиональная подготовка, сбытовая поддержка, физическая инфраструктура, финансирование, поддержка малых и средних предприятий и технологическая кооперация, интеграция в технологические и институциональные сети, - это дополнительные значимые факторы метауровня.

31. Микроэкономические факторы связаны с поведением и стратегиями отдельно взятых предприятий, например с их управленческой эффективностью и логистикой.

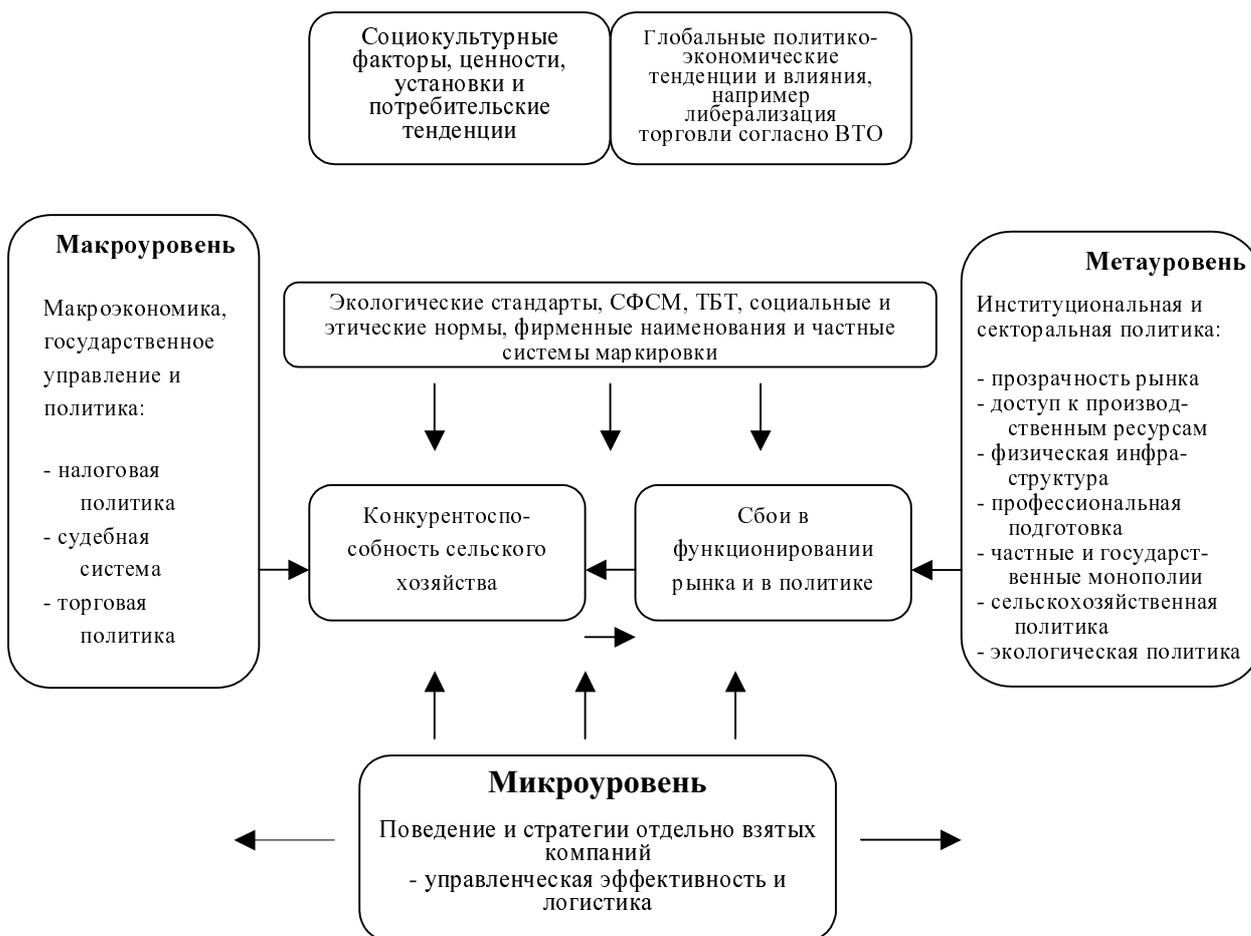
32. Создание необходимых условий на одном из этих уровней - необходимое, но недостаточное условие повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной отрасли страны в контексте либерализации торговли. При определении конкурентоспособности сельского хозяйства развивающейся страны необходимо учитывать все факторы этих четырех разных уровней. На макроуровне должна быть создана благоприятная среда для субъектов мезо- и микроуровня. Система управления на макроуровне определяет обеспечение государством товарами и услугами на мезоуровне. На диаграмме 1 проиллюстрирован системный подход к анализу сельскохозяйственного рынка страны в плане факторов его конкурентоспособности, что прямо связано со сбоями в функционировании рынка и государства.

33. Кроме того, для многих развивающихся стран, прежде всего НРС, одна из главных причин ухудшения ситуации - трудность коллективного анализа полученных уроков прежних безуспешных стратегий комплексного развития сельского хозяйства, промышленности, торговли, инфраструктуры и связи. Принимавшиеся ранее бессистемные решения стали одной из причин складывания такой производственной системы, которая не считает конкурентоспособность приоритетной целью. Как следствие, производственные структуры развивающихся стран вместе взятые стали менее эффективными в плане реальной отдачи.

Диаграмма 1

Определяющие факторы конкурентоспособности развивающихся стран в агропродовольственном экспорте

Метауровень



34. Сельскохозяйственные природные ресурсы не могут осваиваться в полном объеме без создания дополнительной добавленной стоимости при использовании данного продукта и процесса. В целях достижения значительного роста доли рынка и повышения выгод для процесса развития, получаемых благодаря международной торговле и торговым переговорам, необходимо выработать и применять стратегические подходы и методы установления целей, призванные содействовать надежному и предсказуемому управлению. Чтобы двигатель развития заработал, сельскохозяйственное сырье должно перерабатываться и реализовываться с соблюдением международных конкурентных норм и стандартов.

Всемерное использование преференциального доступа к рынкам

35. Несмотря на нынешние ограничения в сельскохозяйственной торговле, обусловленные защитой и поддержкой на рынках развитых стран, преференциальные торговые договоренности с участием развивающихся стран дали этим странам некоторые возможности расширения и диверсификации своего сельскохозяйственного экспорта. Можно выделить три основные формы торговых преференций: всеобщая система преференций (ВСП), особые преференциальные режимы групп развивающихся стран (например, Ломе/Котону, закон о росте и возможностях в Африке (ЗРВА) и инициативы для Карибского бассейна и региональные зоны свободной торговли между развитыми и развивающимися странами. Последние отличаются от других в том, что они предполагают взаимные, а не односторонние торговые преференции.

36. Вместе с тем, хотя многим развивающимся странам предоставляются преференции в отношении большого числа товаров, исключения из этих преференций часто связаны с сельскохозяйственными товарами. Например, инициатива Европейского союза "Все, кроме оружия" (ВКО) предусматривает свободный доступ на рынок для товаров из НРС, при этом тарифные препятствия сохраняются для менее чем 5% экспорта в период до ВКО. Однако недавнее исследование ЮНКТАД показало, что результатом этой инициативы будет относительно небольшое увеличение, в среднесрочном плане, экспорта НРС, поскольку 70% позитивных торговых эффектов будет получено благодаря свободному доступу для сахара, риса и говядины, который был отложен до 2006 года¹⁹. ЗРВА также начал открывать рынки Соединенных Штатов для африканских стран. Однако возможности выхода на рынок все еще ограничены, прежде всего по сельскохозяйственным товарам.

37. Не следует оставлять без внимания национальные и региональные рынки, включая торговое сотрудничество между развивающимися странами. Экономическое сотрудничество Юг-Юг и региональная интеграция - важные элементы стратегий развития развивающихся стран и их интеграции в глобальную экономику. При помощи ЮНКТАД развивающиеся страны - члены Группы 77 создали глобальную систему торговых преференций между развивающимися странами (ГСТП) для создания рамок обмена торговыми преференциями между ними в целях развития взаимной торговли. Соглашение о ГСТП представляет собой политическую и экономическую веху в

¹⁹ См. Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций (2002 год), Общемировые тенденции и перспективы в области сырьевых товаров: записка Генерального секретаря, пятьдесят седьмая сессия, пункт 86 b) предварительной повестки дня (A/57/381).

сотрудничестве Юг-Юг и заслуживает того, чтобы его осуществление было скорейшим и более полным.

Повышение добавленной стоимости и уделение основного внимания потребителям

38. Ряд обстоятельств усугубляет и без того непростую ситуацию в агропродовольственной торговле. В их числе - некоторые принципиальные изменения в характере торговли, например правила, налагаемые многосторонними торговыми нормами, и растущая важность международных сетей супермаркетов. Однако, хотя можно ожидать, что товарные цены не будут существенно расти в будущем и периоды перепроизводства и низких цен продолжатся, меры по повышению добавленной стоимости, позволяющие уклониться от удара низких цен, и новые инструменты регулирования рисков, создаваемых колебаниями, дадут новые возможности.

39. Самые большие возможности производителей, возможно, связаны с такой деятельностью, которая добавляет стоимость их товарам и перемещает точку их первой продажи ближе к потребителю. Дифференциация на основе качественных показателей или географических обозначений в некоторых случаях может открывать большие перспективы. Производители должны реагировать на новые тенденции на рынках, определять факторы, формирующие будущее их отрасли, а также адаптироваться к изменениям. Это колоссальная задача прежде всего для сырьевого сектора развивающихся стран с точки зрения требований как в людских, так и финансовых ресурсах.

40. Потребители, прежде всего в развитых странах, обычно покупают более широкий ассортимент единственных в своем роде пищевых товаров - либо абсолютно свежих и привлекательных с точки зрения здоровья, либо высокопереработанных и разрекламированных и в меньшей степени эластичных по цене, чем замещаемые ими традиционные продукты питания. Потребители также во все большей степени руководствуются в вопросах качества репутацией компании или фирменными наименованиями²⁰. Экспортеры развивающихся стран, желающие выйти на динамичные рынки, должны найти свое место в этой исключительно сложной системе торговли. Шесть важных тенденций потребительского спроса - а) повышение удобства, б) национальный характер, с) старение населения, d) низкая калорийность продуктов,

²⁰ См. Connor, J. et. al. (1977), "Consumer Demand for Food, Food System 21. Gearing Up for the New Millennium", Chapter 6. Purdue University Cooperative Extension Service, West Lafayette, Indiana.

е) свежие продукты вместо замороженных или консервированных, и f) здоровые природные продукты питания и соблюдение в производстве этических норм²¹. Эти тенденции повышения привлекательности товаров "честной торговли" и органических товаров иллюстрируются во вставках 4 и 5.

Вставка 4. Товары "честной торговли" и сбытовые сети

"Честная торговля" провозглашает цель борьбы с нищетой на Юге, давая производителям, соглашающимся использовать в производстве некоторые критерии устойчивости, возможности доступа к рынкам Севера на выгодных условиях. Она направлена на налаживание устойчивых прямых связей между этими производителями на Юге и потребителями на рынках развитых стран. Цели "честной торговли" - а) повышение уровня жизни и благосостояния производителей на основе улучшения доступа к рынкам, укрепления организаций производителей, выплаты более высоких цен и обеспечения непрерывности торговых связей, б) создание возможностей развития для производителей, находящихся в неблагоприятном положении, прежде всего женщин и коренных народов, а также защита детей от эксплуатации в процессе производства, с) разъяснение потребителям негативных последствий международной торговли для производителей, чтобы они могли конструктивно использовать свое право выбора покупателя, и d) защита прав человека на основе укрепления социальной справедливости, экологичного природопользования и экономической безопасности. В свете этого честная торговля - это не только торговля, но и инструмент развития на обоих концах международной торговли - у производителя и потребителя.

Продукты "честной торговли" имеют этикетку (например, "Макс Хавелар"), которая четко отличает их от других товаров. Широкие коалиции организаций активистов (неправительственных организаций по вопросам развития или окружающей среды), которые берут на себя задачу активной пропаганды этой торговой марки и, таким образом, создания необходимого спроса, помогают тому, чтобы товары с такой этикеткой находили свое место на полках супермаркетов и других торговых предприятий, например коммерческих и деликатесных магазинов. Могут сбываться такие товары, как продукты питания, например бананы, какао, кофе, манго, специи и чай, а также ряд ремесленных изделий, в том числе плетеные изделия, изделия из стекла, украшения и музыкальные инструменты.

²¹ См. Connor, J. et. al., op. cit.

Судя по последним данным, "честная торговля" растет и расширяется во всем мире, прежде всего в Европе. Товары, реализуемые по этой системе, сегодня продаются более чем в 43 000 супермаркетов во всех странах Европы. Хотя объем реализации товаров "честной торговли" все еще невелик по сравнению с общей емкостью рынка, общая чистая розничная стоимость таких товаров (как имеющих, так и не имеющих соответствующую маркировку), реализуемых в Европе по альтернативным каналам и в супермаркетах, превышает 260 млн. евро.

Источник: Fairtrade in Europe: Facts and Figures on the Fairtrade Sector in 18 European countries, European Fairtrade Association, 2001.

Вставка 5 Возрастание спроса на "органические" продукты

Ожидается, что в следующие пять-десять лет рынок продуктов, произведенных без применения химикатов, будет расти на 10-30% в год. В Европе и Соединенных Штатах производство "органических" продуктов в последние 20 лет росло колоссальными темпами, однако имеются значительные возможности импорта сертифицированных "органических" товаров. Сообщалось, что в Соединенном Королевстве спрос на "органические" продукты в настоящее время растет на 40% в год, при том что предложение увеличивается лишь на 25%. 80% "органических" фруктов и овощей, реализуемых в Соединенном Королевстве, импортируются.

Таким образом, произведенные с использованием "органических" методов и сертифицированные фрукты и овощи субтропической и тропической зон имеют хорошие перспективы на рынке. По имеющимся данным, на уровне экспорта надбавка к цене "органических" товаров составляет 10-15%. В 2000 году международный рынок "органических" продуктов питания составлял в общей сложности примерно 20 млрд. долларов. На нем лидирует Европа, продажа на сумму около 9 млрд. долл., за которой следуют Соединенные Штаты, 8 млрд. долл., и Япония, 1,5 млрд. долларов.

Поэтому есть все указания на то, что новые рынки культур с высокой добавленной стоимостью, в особенности "органические" продукты питания высокого качества, должны быть завоеваны и могут дать большие возможности роста, особенно если сертификационные расходы, которые часто слишком высоки для производителей развивающихся стран, не будут служить сдерживающим фактором.

Источник: Organic Fruit and Vegetables from the Tropics: Market, Certification and Production Information for Producers and International Trading Companies. United Nations, New York and Geneva, 2003.

41. При увеличении добавленной стоимости, удерживаемой производителями и остающейся в странах-производителях, необходимо делать акцент на товарах, отвечающих требованиям потребителя или заполняющих рыночные ниши. Используя концепции добавленной стоимости для развития бизнеса, производители могут выявлять запросы потребителей и целевые рынки, вместо того чтобы производить массовый товар для рынка в надежде, что он будет оценен и востребован потребителями. На целевых рынках возрастает стесненность в силу того, что розничные предприятия и потребители платят больше за конкретный ассортимент товаров. Успех на этих целевых рынках требует знания запросов потребителей. Для производителей из стран, удаленных от крупнейших рынков, тесные связи со сбытовыми сетями становятся неизбежными. Эти связи также требуют определенной степени изоэкономности, которой часто не хватает отдельным частным производителям, а порой и более крупным производителям развивающихся стран. Таким образом, производителям необходимо прислушиваться к нуждам рынка, а не концентрироваться только на производстве, игнорируя конечный реализуемый продукт. Им следует рассматривать себя в качестве производителей потребительских товаров и услуг, а не недифференцированных однородных товаров.

IV. ПОМОЩЬ И ТОРГОВЛЯ: ПУТЬ ВПЕРЕД

42. Расширение доступа к рынкам и техническое содействие могут внести важный вклад в успешную интеграцию развивающихся стран в мировую торговлю. Возможно, самый главный фактор - постановка самими развивающимися странами четкой задачи создания необходимых политических и институциональных условий. Однако во многих развивающихся странах предпринимательская энергия часто сдерживается слабостью институциональной и рыночной инфраструктуры торговли, а интересы производителей этих стран не всегда находят надлежащее отражение в международных соглашениях (например, по стандартам).

43. В этой связи политика торговли и политика помощи могут стать дополнительными инструментами развития, однако часто они страдают непоследовательностью. Последовательный подход потребует того, чтобы торговая политика создавала рыночные возможности для развивающихся стран и чтобы политика развития на основе помощи давала им возможности реализации таких возможностей. В этом состоит суть Программы работы ВТО, принятой в Дохе, которая нашла отражение в последнем докладе Международной конференции по финансированию развития в Монтеррее.

44. Ориентированная на развитие торговая политика могла бы наметить широкие предсказуемые сдвиги к лучшему в доступе развивающихся стран к экспортным рынкам, а также либерализацию самими развивающимися странами. Приоритетом должно быть

устранение тарифной эскалации и тарифных пиков, которые имеют особенно пагубные последствия для бедных стран. Необходимы согласованные усилия, направленные на постепенную ликвидацию поддержки производства и цен, в частности экспортных субсидий, а также на устранение связанных с ними пограничных ограничений. Правила, касающиеся нетарифных барьеров, в частности средств защиты торговли, должны быть достаточно жесткими, чтобы исключать их использование как альтернативных способов защиты. Чтобы добиться прогресса по этим направлениям, в промышленно развитых странах необходимо разъяснять воздействие и издержки нынешней политики, а также усиливать содействие тем, кто негативно затронут либерализацией.

45. Связанная с торговлей политика развития поможет уменьшить транзакционные издержки и институциональные слабости, препятствующие торговле, а также расширить возможности развивающихся стран по признанию и защите своих интересов на многосторонних переговорах. Формирование потенциала могло бы стать важным инструментом такого подхода и потребовало бы значительного увеличения финансирования технической помощи. Наконец, эта повестка дня будет требовать целенаправленных усилий самих развивающихся стран по созданию условий, благоприятных для торговли и инвестиций как элемента их национальной стратегии развития. Это включает критические элементы повышения конкурентоспособности, такие, как масштабная производственная база, стабильная макроэкономическая и секторальная политика, институциональное развитие, технологические и рыночные возможности, доступ к сезонному финансированию и надлежащая технология и физическая инфраструктура, а также качество продукции.

46. В этой связи в докладе совещания видных деятелей по сырьевым вопросам²² предлагается целый ряд мер, способных улучшить конъюнктуру товарных рынков и оказаться полезными в деле борьбы с нищетой во многих странах-производителях, в том числе благодаря повышению эффективности сельскохозяйственного производства. В числе рекомендаций, содержащихся в докладе видных деятелей, для пяти был определенный выше приоритет: а) расширенный, равноправный и предсказуемый доступ на рынки для товаров, имеющих важнейшее значения для развивающихся стран, б) решение проблем перепроизводства многих видов сырья, с) повышение полезности и работоспособности многих систем компенсационного финансирования, d) укрепление

²² Совещание видных деятелей по теме "Вопросы, касающиеся сырьевых товаров, включая неустойчивость цен на сырье и ухудшение условий торговли и последствия этого для усилий, зависящих от сырьевых товаров развивающихся стран в области развития", было организовано ЮНКТАД 22-23 сентября 2003 года во Дворце Наций в Женеве. См. доклад в документе TD/B/50/11: 30 сентября 2003 года.

потенциала и институтов, и е) использование возможностей создания нового международного фонда диверсификации.

47. Рост производства и повышение конкурентоспособности в торговле есть результат комбинации всех этих элементов. Так, повышение эффективности производства и конкурентоспособности без ущерба для социально-экономического развития требует а) расширения доступа к рынкам, включая повышение эффективности партнерства между государственным и частным сектором в выработке стратегий и политики экономического роста в секторе производства сельскохозяйственных товаров, б) сближения региональных и национальных институтов, поддерживающих частный сектор, прямо участвующий в функционировании агропромышленного сектора, и с) совершенствования системы производства с уделением особого внимания организационным и управленческим вопросам и внедрению передового опыта в соответствии с международной практикой в целях выполнения условий выхода на рынки, предъявляемых цепями создания стоимости и сбытовыми системами, и создания реальных шансов использования возможностей глобального рынка.
