



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/WG.4/7
23 September 1993

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ
Специальная рабочая группа по
расширению торговых возможностей
развивающихся стран
Третья сессия

РЫНОЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Доклад секретариата ЮНКТАД

СОДЕРЖАНИЕ

	Пункты
ВВЕДЕНИЕ И РЕЗЮМЕ	1 - 13
Глава I. Торговые меры	14 - 35
А. Тарифные и нетарифные меры	15 - 35
1. Высокие тарифы	15 - 20
2. Шкала скользящих тарифных ставок	21 - 24
3. Перспективы ликвидации или ослабления торговых мер	25 - 27
4. Роль нетарифных мер	28 - 35
В. Роль ВСП в расширении торговых возможностей ...	36 - 52
Глава II. Влияние региональных интеграционных соглашений на экспортные возможности рынков развивающихся стран	53 - 81
А. Образование единого рынка ЕС	54 - 63
1. Влияние увеличения доходов и повышения конкурентоспособности	55 - 60
2. Политический компонент	61 - 63
В. Европейские соглашения	64 - 67
С. Североамериканское соглашение о свободной торговле	68 - 72
D. Региональные интеграционные соглашения развивающихся стран	73 - 78
E. Экономическая интеграция Юго-Восточной и Восточной Азии	79 - 81
Приложение: Таблица I. Иллюстративный перечень товаров для возможного расширения экспорта развивающихся стран: выборочные товары, на которые распространяются высокие тарифы НБН, основной доли рынка и экспорта развивающихся стран	
Таблица II. Импорт из развивающихся стран в разбивке по тарифным группам для отдельных товаров, на которые распространяются высокие тарифы	
Таблица III. Периодичность импорта из развивающихся стран в разбивке по тарифным группам выборочных товаров, на которые распространяются высокие тарифы	

СОДЕРЖАНИЕ (окончание)

Пункты

- Приложение: Таблица IV. Шкала скользящих тарифных ставок на товары, представляющие интерес для развивающихся стран
- Таблица V. Сектора, предлагаемые для ликвидации и согласования тарифов: импорт и средние тарифные ставки
- Таблица VI. Некоторые региональные соглашения развивающихся стран: внутрирегиональный экспорт
- Таблица VII. Внутрирегиональная торговля Юго-Восточной и Восточной Азии в 1980-1991 годах (экспорт)
- Таблица VIII. Внутрирегиональная торговля в Юго-Восточной и Восточной Азии в 1980-1991 годах (импорт)

ВВЕДЕНИЕ И РЕЗЮМЕ

1. В соответствии с программой работы, принятой на своей первой сессии, Специальная рабочая группа по расширению торговых возможностей развивающихся стран должна проанализировать и определить возможности товарных и экспортных рынков, которые возникли в результате ряда изменений. На второй сессии Группы ей был представлен доклад секретариата ВНКТАД (TD/B/WG.4/6), в котором рассматривались три аспекта рыночных возможностей, а именно: экологические меры, политика структурной перестройки и ограничительная деловая практика. В настоящем докладе будут рассмотрены два других аспекта, определенных Группой, в частности, торговые меры и региональные интеграционные соглашения. Последний из остающихся аспектов, включающий изучение вопроса о рыночных возможностях, касается Уругвайского раунда; этот аспект будет представлен Группе в качестве документа зала заседаний с целью рассмотрения последних изменений в этой области.

а) Тарифные и нетарифные меры

2. Несмотря на снижение общего уровня тарифов, высокие тарифы, особенно в отношении товаров или целых секторов, представляющих интерес для развивающихся стран с точки зрения экспорта, остаются серьезной проблемой на пути получения доступа к рынкам развитых стран. Максимальные тарифные ставки НБН, применяемые в некоторых развитых странах, являются весьма высокими в отношении товаров, рыночная доля которых и объем импорта из развивающихся стран составляют существенную величину. Даже в тех случаях, когда развивающиеся страны пользуются ВСП, ставки по ряду товаров остаются высокими несмотря на то, что в рамках других преференциальных соглашений положение с точки зрения высоких тарифных ставок является лучшим. Значительная часть импорта из развивающихся стран наталкивается на высокие тарифы в развитых странах с рыночной экономикой, особенно в трех крупнейших из них, в которых ставки превышают 30 и даже 50%. Это дает представление о потенциальных стимулах для экспорта из развивающихся стран, которые могут появиться в результате понижения тарифов НБН или в результате усовершенствования схем ВСП.

3. Структурная эскалация тарифов на основных рынках также представляет собой значительное препятствие для расширения экспорта товаров из развивающихся стран. Понижение высоких тарифов, применяемых к импорту полуфабрикатов или готовых товаров, имеет большое значение для увеличения экспорта обрабатываемых внутри стран товаров, которые в настоящее время экспортируются главным образом в виде сырья или в виде товаров с низкой степенью обработки. Хотя эскалация тарифных ставок также имеет место в отношении многих товаров, охватываемых ВСП, эта эскалация является гораздо меньшей, чем она могла бы быть без ВСП. К товарам, которые в наибольшей степени затрагиваются эскалацией в сельскохозяйственном секторе, относятся такие, как фрукты и некоторые сорта мяса, в то время как тропические напитки и продукты из какао затрагиваются эскалацией на четырех из пяти рассматриваемых рынков, равно как семена масличных культур и табак. Продукция рыбного хозяйства, кожаные товары и продукция лесного хозяйства также в целом охвачены эскалацией. Однако гораздо четче эскалация прослеживается в текстильном секторе, на продукцию которого тарифы постоянно увеличиваются на всех пяти рынках.

4. Расширение торговых возможностей развивающихся стран также зависит в значительной степени от либерализации в области нетарифных мер. Нетарифные меры ограничительного характера действуют в качестве непреодолимого барьера на пути любого увеличения экспорта, несмотря на степень тарифной либерализации, которая достигнута импортирующей страной. Нетарифные меры также могут усилить ограничительное воздействие тарифной эскалации на импорт. Хотя во многих

развивающихся странах либерализация в этой области в значительной степени достигнута на недискриминационной основе, аналогичные действия со стороны развитых стран с рыночной экономикой носили скромный характер с точки зрения их масштабов. В развитых странах до сих пор применяются нетарифные меры различного рода, во многих случаях направленные на защиту национальных производителей от роста импорта из более конкурентоспособных источников. Нетарифные меры, применяемые индустриализованными странами, оказывают значительное отрицательное воздействие на секторы и товары, представляющие интерес для развивающихся стран с точки зрения их экспорта.

5. В 1992 году около трети сельскохозяйственного импорта из развивающихся стран и Китая подверглось ограничительному воздействию нетарифных мер, применяемых развитыми странами с рыночной экономикой. Доступ для товаров этого сектора при его весьма значительном потенциале с точки зрения расширения торговли сильно затруднен целым рядом мер и правил торговой политики. Эти ограничения зачастую используются для обеспечения предпочтения национальным производителям на внутренних рынках и для поддержания цен на этих рынках на фиксированных уровнях. Предметом озабоченности развивающихся стран является высокий уровень поддержки сельскохозяйственного сектора в развитых странах, который создает для поставщиков развивающихся стран гораздо менее благоприятные условия конкуренции. На это также направлены многочисленные антидемпинговые и компенсационные меры, принимаемые многими развитыми странами, которые препятствуют проникновению экспортных товаров в этот сектор. Расчеты секретариата свидетельствуют о высокой степени охвата нетарифными мерами импорта текстиля и одежды из развивающихся стран. Несмотря на то, что лишь весьма незначительная доля торговли текстилем между развитыми странами подвергается различным ограничениям, ограничительные меры развитых стран с рыночной экономикой распространяются на значительную часть импорта текстиля и одежды из развивающихся стран. Поэтапное ослабление режима НБН и распространение норм и правил Генерального соглашения на торговлю текстилем и одеждой, которое в ходе Уругвайского раунда рассматривалось развивающимися странами в качестве высокоприоритетного вопроса, может обеспечить этим странам гораздо большие возможности для расширения их экспорта текстильных товаров. Однако они опасаются, что условия переходного периода могут привести к сохранению экспортных ограничений на важные товары еще на десятилетие. В секторе черной металлургии высокие уровни защиты, наблюдающиеся в национальной промышленности некоторых развитых стран, могут сохраняться в виде антидемпинговых и компенсационных мер, многие из которых направлены против импорта из развивающихся стран. Такие меры могут серьезным образом воспрепятствовать расширению торговых возможностей развивающихся стран. Усиление норм и правил, решение о которых может быть принято в отношении этих проблем в рамках Уругвайского раунда, является особенно актуальным для этих стран и представляет собой предварительное условие для улучшения перспектив их торговли.

b) Роль ВСП в расширении торговых возможностей

6. ВСП представляет собой наибольшую тарифную льготу, которую когда-либо получали развивающиеся страны на рынках развитых стран. В течение более двух десятилетий своего функционирования эта система зарекомендовала себя в качестве ценного инструмента торговой политики, направленного на расширение экспорта развивающихся стран. В 1991 году совокупный экспорт этих стран, на который распространялись сокращения тарифных ставок до низкой или нулевой величины на рынках стран ОЭСР, предоставляющих преференции, составил 68 млрд. долларов. С 1976 года, когда вступили в действие все основные схемы, такая преференциальная торговля увеличивалась среднегодовыми темпами, составлявшими 14,5%. Для сравнения, общий импорт из тех же развивающихся стран ежегодно увеличивался в среднем на 8%. Рост торговли, охваченной ВСП,

явился результатом не только увеличения экспорта традиционных товаров, но и результатом расширения возможностей экспорта нетрадиционных товаров. Распространение региональных торговых соглашений, предоставляющих странам, находящимся на переходном этапе, статус бенефициара, а также понижение тарифных ставок НБН, которые явятся результатом успешного завершения Уругвайского раунда, понизят, по всей видимости, эффективность ВСП как инструмента дальнейшего увеличения экспорта из развивающихся стран. По этой причине необходимо существенное улучшение выгод, обеспечиваемых ВСП. Во-первых, преференции должны распространяться на все товары, представляющие интерес для развивающихся стран с точки зрения экспорта, особенно в таких секторах, как производство текстиля, кожи и сельскохозяйственных продуктов. Во-вторых, там, где это необходимо, должен стать нормой бесполошинный режим в отношении всех товаров, охваченных ВСП. В-третьих, априорные ограничения должны быть сокращены или полностью устранены. В-четвертых, правила происхождения товаров должны быть еще больше упрощены и либерализованы. Наконец, эффективность ВСП может быть дополнительно повышена путем продуманного устранения нетарифных мер, затрагивающих товары, охваченные ВСП.

c) Последствия региональных интеграционных соглашений

7. Во всех регионах наблюдалось быстрое расширение и интенсификация региональных интеграционных соглашений, в том числе быстрое расширение группировок, образуемых вокруг крупных торговых стран, появление смешанных соглашений между развивающимися странами и их крупными торговыми партнерами, а также оживление интеграции среди развивающихся стран. Эти новые изменения, по-видимому, окажут существенное воздействие на мировую торговлю и экономическое сотрудничество. В главе II основное внимание уделяется рассмотрению возможных последствий крупных региональных интеграционных соглашений на возможности экспортных рынков развивающихся стран, в том числе Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА), создания единого общего рынка в рамках Европейского сообщества, европейских соглашений ЕС с некоторыми странами центральной и восточной Европы, находящимися на переходном этапе, а также различных интеграционных группировок между развивающимися странами.

8. Проведенный анализ содержит оценку первого воздействия создания таких группировок на торговые возможности участвующих в них развивающихся стран. Кроме того, в главе II на основе различных внешних оценок и исследований рассматриваются возможные внешние последствия этих соглашений, например, в отношении того, в какой степени ускорение роста в рамках созданных группировок может также создать новые торговые возможности для развивающихся стран, оставшихся за пределами таких соглашений, или в отношении того, в какой степени повышение производительности и эффективности предприятий внутри группировок может сделать конкуренцию более трудной для других группировок или мировых рынков.

9. В идеальном случае региональные интеграционные схемы, совместимые с многосторонней торговой системой, будут способствовать развитию внутрирегиональной торговли и благодаря повышению темпов экономического роста будут также стимулировать торговлю с третьими странами. Таким образом, для стран, находящихся в рамках таких соглашений, а также для стран вне их, будут созданы новые экспортные возможности.

10. Экспортные возможности развивающихся и других стран, не входящих в региональные соглашения, в высокой степени зависят от открытости региональных интеграционных схем. Устранение внутрирегиональных барьеров должно сопровождаться сокращением или устранением барьеров в торговле с третьими

странами. Таким образом, региональные и многосторонние подходы должны быть взаимодополняющими. В контексте такого "открытого регионализма" расширение внутрорегиональной торговли не будет происходить в ущерб торговле стран, не являющихся членами какой-либо группировки.

11. С другой стороны, ориентированные на внутренние связи регионы несут в себе риск того, что будет преобладать эффект отвлечения торговли, которое отрицательно скажется на торговых возможностях стран, не являющихся членами этих соглашений.

12. Развивающиеся страны, заключающие соглашения о свободной торговле с развитыми странами, могут получить значительные выгоды за счет гарантированного доступа к какому-либо крупному рынку (в том случае если у них имеются конкурентоспособные товары), а также за счет возможного увеличения прямых иностранных капиталовложений и более быстрого внедрения технологии. Интеграционные соглашения, заключенные между развивающимися странами, также могут служить средством расширения экспортных возможностей стран-членов на региональном уровне. Реформы, осуществляемые в интеграционных группировках развивающихся стран, в сочетании с реформами национальной политики в странах-членах, направленными на повышение конкурентоспособности их экспортных товаров, придадут в этих региональных группировках новый импульс торговле, производству и капиталовложениям.

13. Опыт показывает, что и без официальных соглашений региональная интеграция, осуществляемая "на деловой основе", может стимулировать внутрорегиональную торговлю и экспорт товаров на мировой рынок путем создания производственных сетей, с помощью которых достигается эффективное использование ресурсов, которыми страны данного региона обеспечены в различной степени, и тем самым способствовать эффективному разделению труда как на региональном, так и на международном уровнях. Для стран, которые стремятся участвовать в интеграционных процессах на деловой основе, благодаря которым могут быть расширены их торговые возможности, необходимы относительно открытые и транспарентные режимы торговли и иностранных капиталовложений.

Глава I

ТОРГОВЫЕ МЕРЫ

14. В отношении торговых мер Специальная рабочая группа:

- выявит торговые возможности развивающихся стран, открывающиеся в результате либерализации мер, ограничивающих доступ на рынки для их экспортных товаров;
- выявит товары, представляющие интерес для развивающихся стран с точки зрения экспорта, на которые распространяются высокие тарифы и эскалация тарифных ставок и которые не охвачены преференциальными схемами, а также рассмотрит возможности их включения в такие схемы;
- изучит роль ВСП в расширении торговых возможностей развивающихся стран в целях совершенствования этой системы, в том числе методов ее использования;
- рассмотрит различные нетарифные меры в целях выработки рекомендаций по приоритетам, на которые будет ориентирована последующая работа по этим вопросам, в целях расширения торговых возможностей развивающихся стран.

A. Тарифные и нетарифные меры

1. Высокие тарифы

15. В настоящее время широко признается тот факт, что роль тарифов как инструмента защиты товаров, производимых внутри страны, от импорта из других стран значительно уменьшилась в пользу других, более тонких форм защиты. Средние тарифные ставки на промышленные товары в развитых странах с рыночной экономикой были сокращены в ходе семи раундов многосторонних торговых переговоров приблизительно с 40% в конце второй мировой войны до примерно 5% в настоящее время. Однако высокие тарифы, особенно на товары или целые секторы, представляющие интерес для развивающихся стран с точки зрения экспорта, остаются серьезной проблемой, в том что касается доступа на некоторые из этих рынков. Возможности расширения экспорта могут быть значительно расширены путем понижения высоких тарифных ставок, применяемых к этим товарам. Расширение доступа к рынкам с помощью тарифов может быть достигнуто либо путем сокращения тарифных ставок НБН или путем улучшения преференциальных схем в том, что касается охвата товаров и размера преференций. Сокращение ставок НБН достигается с помощью переговоров, в ходе которых обсуждаются взаимные льготы, которые развивающиеся страны не всегда могут предоставить. Такое сокращение носит постоянный характер и может быть изменено в сторону повышения только путем проведения повторных переговоров, касающихся льгот и уступок, с основными поставщиками соответствующих товаров. С другой стороны, за исключением случаев региональных соглашений о преференциальной торговле, уменьшенные тарифные ставки, предоставляемые на преференциальной основе, в силу своего характера являются односторонними обязательствами; однако эти ставки не предполагают взаимности, и таким образом они отвечают потребностям развивающихся стран. Как будет показано ниже, такие односторонние преференции, для того чтобы быть эффективными, нуждаются в улучшении.

16. В целях оказания содействия Рабочей группе в выявлении товаров и возможностей экспортных рынков секретариат сделал выборку, состоящую примерно из 860 товаров, импортируемых из развивающихся стран, в четыре развитые страны с рыночной экономикой (Канаду, Соединенные Штаты, Швецию и Японию) и в Европейское экономическое сообщество 1/. К этим товарам применяются тарифы НБН, составляющие 10 и более процентов, при этом они не охвачены схемами ВСП этих стран или если они охвачены ими, то применяются тарифы ВСП, отличные от нулевых. В такой выборке принимаются во внимание два дополнительных критерия: товары, по которым развитые страны имеют рыночную долю по меньшей мере в 50% при импорте из этих стран, составляющем в общей сложности по меньшей мере 10 млн. долл. (5 млн. долл. и 1 млн. долл. для Канады и Швеции, соответственно). Перечень товаров, включенных в эту выборку, представляющую интерес для развивающихся стран в целом, в отношении которых расширенный доступ на рынки приведет к расширению экспорта, содержится в таблице I приложения с указанием основных поставщиков товаров, а также того, охвачены ли они другими преференциальными схемами или нет 2/.

17. Высокие тарифы НБН в развитых странах с рыночной экономикой применяются к конкретным секторам, представляющим интерес для развивающихся стран с точки зрения их экспорта и возможностей развития торговли. Среди товаров, отобранных в соответствии с вышеуказанными критериями, к числу секторов, наиболее затрагиваемых высокими тарифами, относятся такие, как обувь, текстиль и одежда, а также текстильные изделия, кожаные изделия, туристские товары, предметы из основных металлов, такие, как столовые и кухонные приборы, а также игрушки. В сельскохозяйственном секторе к товарам, в целом затронутым высокими тарифами, относятся такие, как мясные и рыбные продукты, овощи и фрукты (свежие, приготовленные, а также фруктовые соки), мед и срезанные цветы. Максимальные адвалорные ставки НБН или эквивалентные адвалорные тарифы, применяемые странами ЕС к товарам, по которым рыночные доли и стоимостные доли в импорте из развивающихся стран являются существенными, затрагивают такие товары, как табачные отходы (таможенная пошлина составляет 52%), ром и тафия (32%), черная икра (30%), натуральный мед (27%) и приготовленное или консервированное мясо крупного рогатого скота (26%). Максимальные тарифные ставки в отношении импортных выборочных товаров существуют в Соединенных Штатах Америки для некоторых видов обуви (таможенная пошлина составляет 31%, 37%, 48%, 53% и 58%), апельсинового сока (40%), предметов одежды (пошлины составляют до 35%), стеклянной посуды (30%), столовой и кухонной посуды из фаянса или фарфора (26%), свежей спаржи (25%), виноградного сока (24,5%), вилок (22%), ножиц (20%) и ручных сумок, чемоданов, дорожных сумок и т.д. (20%). В Японии такие высокие тарифные ставки применяются к тростниково-сахарной мелассе (53%), свежим бананам (40%), какао-порошку (35%), некоторым товарам из риса (35%), меду (30%), апельсиновому соку (30%), спортивной обуви (27%), обжаренным или приготовленным земляным орехам (25%), экстрактам, эссенциям из кофе (24%) и т.д. В Канаде к текстилю, платьям и костюмам, предметам одежды применяются тарифные ставки до 25%, в то время как в Швеции, структура тарифов которой характеризуется относительно низкими ставками, как и

1/ Это те рынки, по которым в секретариате имеется информация о тарифах и торговых потоках на уровне тарифных позиций СС.

2/ Заинтересованные делегации стран - членов Специальной рабочей группы могут обратиться с просьбой в секретариат в отношении предоставления им детальных таблиц по конкретным товарам, представляющим интерес для их экспорта, с подробным указанием условий доступа к рынкам десяти развитых стран с рыночной экономикой, ЕЭС и ряда развивающихся стран.

в других Северных странах, максимальная тарифная ставка в 15% применяется к предметам одежды и грибам, в то время как таможенная пошлина на обувь составляет 14%.

18. Однако даже в тех случаях, когда развивающиеся страны получают выгоды благодаря преференциальному режиму ВСП, преференциальные ставки по ряду продуктов остаются высокими. Например, ставки ВСП в ЕЭС составляют 25% на мед, 17% на приготовленное мясо и 12% на черную икру, 16% на перчатки в канадской схеме и 15% на кофейные экстракты, 13,5% на спортивную одежду и 12% на бананы в Японии. Положение в области высоких ставок является лучшим в области других преференциальных соглашений, помимо ВСП. На рынке ЕС страны АКТ, страны Андской группы и страны Центральной Америки пользуются беспошлинным преференциальным доступом, охватывающим широкий круг товаров, за исключением, однако, таких товаров, как, например, ром и тафия, некоторые виды рыбы, свежий виноград и вино. В Соединенных Штатах беспошлинный преференциальный доступ предоставлен ряду развивающихся стран в соответствии с преференциями для стран Карибского бассейна и Андской группы, за исключением таких товаров, как текстиль, кожа и обувь. Канада расширяет беспошлинный ввоз ряда товаров, на которые распространяются высокие тарифы, импортируемые из стран Карибского бассейна, входящих в Содружество. Кожаные перчатки, резиновые или пластиковые материалы, грибы, некоторые предметы из базовых металлов и телефонные комплекты относятся к числу товаров, на которые в соответствии с этим соглашением распространяются высокие тарифы. Наконец, в большинстве развитых стран с рыночной экономикой группе наименее развитых стран предоставляется беспошлинный доступ или доступ с пониженными тарифами.

19. Высокие тарифы могут являться фактором, препятствующим расширению торговли, для тех товаров с высокими тарифами, которые не включены в вышеописанную выборку и в отношении которых развивающиеся страны обладают, тем не менее, экспортным потенциалом в силу их сравнительных выгод или достигнутой степени конкурентоспособности. Выявление конкретных товаров с высокими тарифами и с низким или нулевым уровнем импорта из развивающихся стран, которые представляют для них потенциальный интерес с точки зрения экспорта, в целом представляется довольно сложной задачей. Однако отдельные развивающиеся страны могут попытаться их выявить, например, путем сравнения их структуры и состава экспорта на различные рынки или путем изучения такого выявления в "аналогичных" странах (в том, что касается структуры производства, уровня индустриализации, географической близости и т.д.).

20. Как видно из таблицы II приложения, экспорт выборочных товаров развивающихся стран с высокими пошлинами НБН на пять рассматриваемых рынков составил около 61,2 млрд. долл. в 1988 году (в 1989 году в случае Соединенных Штатов), или 14,6% от стоимости всего экспорта развивающихся стран на эти пять рынков. Из этой таблицы также видно, что основной импорт из развивающихся стран облагается высокими тарифами в развитых странах с рыночной экономикой, особенно в трех наиболее крупных из них, где ставки превышают 30% или даже 50%. Это дает представление о возможностях увеличения экспорта развивающихся стран, которые могут явиться результатом сокращения тарифов НБН или которые могут возрасти за счет улучшения схем ВСП ^{3/}. Данные,

^{3/} Увеличение экспорта в результате сокращения торговыми партнерами тарифных ставок зависит от ряда факторов, таких, например, как степень сокращения тарифов, размеры рынка, положение экспортера, выступающего в качестве конкурента в импортирующей стране, параметры, касающиеся соответствующих товаров (эластичность) и т.д. Прогнозирование прямых последствий, т.е. создание торговли и отвлечение торговли в результате изменения уровня тарифов, может быть осуществлено с помощью системы SMART, разработанной ЮНКТАД и Всемирным банком, которая используется в персональных компьютерах для анализа условий доступа к внешним рынкам и для оценки возможного воздействия различных изменений в тарифной политике стран-импортеров.

содержащиеся в этой таблице, в сочетании с данными таблицы III приложения, в которой показан ряд выборочных товаров, импортируемых из развивающихся стран в рамках каждой тарифной группы, также могут дать представление о товарах, в отношении которых можно стремиться к либерализации тарифов. Например, сокращение тарифов или улучшение Японией схемы ВСП только по одной товарной позиции - бананам - отразится на основной части импорта товаров по трем позициям, подпадающим под тарифную группу в пределах между 30,1% и 50%, который составляет 470 млн. долларов. Сокращение тарифов Соединенными Штатами только по двум товарным позициям, касающихся обуви, к которым применяются тарифы, превышающие 50%, отразится на торговле, объем которой составляет 90 млн. долларов. В случае сокращения тарифов на такие товарные позиции, как обувь и одежда, которыми охвачена большая часть из 63 тарифных позиций, имеющих ставки НБН, превышающие 20%, такое сокращение затронет импорт стоимостью около 10 млрд. долларов. В ЕЭС 32 выборочных товарных позиции, к которым применяются ставки НБН, превышающие 20%, представляют собой сельскохозяйственные товары, импорт которых в 1988 году превышал 1 550 млн. долларов. Импорт только одного лишь товара стоимостью в 64 млн. долл. - приготовленных ананасов - подлежит обложению пошлиной в размерах от 30,1% до 50%.

2. Шкала скользящих тарифных ставок

21. Система скользящих тарифов на основных рынках также представляет собой одно из главных препятствий для расширения экспорта товаров из развивающихся стран. Шкала скользящих тарифных ставок может препятствовать импорту товаров, прошедших обработку на более высоких стадиях производственной цепи, и, таким образом, не способствует местной обработке сырьевых материалов до стадии полуфабрикатов или готовых изделий.

22. Одна из основных целей развивающихся стран заключается в расширении экспорта товаров, производимых на местной основе, которые в настоящее время, как правило, экспортируются в виде сырья или товаров с низкой степенью обработки. Одним из важных факторов достижения этой цели является снижение на рынках основных стран-импортеров высоких тарифов, применяемых к импорту полуфабрикатов или готовых изделий, что на практике может привести к более высокой степени фактической защиты их обрабатывающей промышленности, чем та степень, которая определяется номинальными тарифами.

23. Изучение структуры тарифов, применяемых к ряду товаров на более высоких стадиях обработки, как это показано в таблице IV приложения, указывает на скользящий характер тарифов, применяемых к товарам, представляющим интерес для развивающихся стран с точки зрения экспорта. В этой таблице приводятся простые средние значения 4/ ставок НБН по каждому сырьевому товару, полуфабрикату или готовому изделию, а также ставки, применяемые к импорту из стран - бенефициаров ВСП 5/. Хотя скользящие тарифы также наблюдаются по

4/ Простая (невзвешенная) средняя величина пошлин придает равный вес каждому товару независимо от его фактической доли в торговле. Использование средневзвешенных величин в качестве основы, соответствующей структуре импорта, может привести к искажению значений в сторону уменьшения, поскольку наиболее запретительные пошлины будут иметь наиболее низкие веса. Добавленная стоимость, полученная в процессе производства каждого товара, или относительная стоимость товаров, произведенных промышленностью, представляет собой наиболее подходящие альтернативные веса. Однако в этом исследовании их получение не представляется возможным.

5/ В этой таблице показаны не ставки различных схем, а ставки, применимые к странам, имеющим право пользоваться ВСП.

многим товарам в рамках ВСП, масштабы их увеличения все же гораздо меньше, чем они могли бы быть в случае отсутствия ВСП. Средние значения, приведенные в таблице, свидетельствуют о том, что импорт из развивающихся стран может ограничиваться скользящими тарифами, в частности в ЕЭС и Японии, в то время как, по-видимому, такого препятствия не существует в отношении многих выборочных товаров в Швеции, в частности, когда рассматриваются пошлины, применяемые к странам - бенефициарам ВСП. В Соединенных Штатах в ряде случаев увеличение тарифов может быть достаточно резким, однако, как и в Канаде, оно в целом менее выражено по сравнению с двумя другими крупными рынками.

24. Таблица свидетельствует об эскалации тарифов по всем товарам, и в некоторых случаях по всем пяти рынкам стран-импортеров. Товарами, наиболее затрагиваемыми эскалацией в сельском хозяйстве, являются фрукты и некоторые виды мяса, в отношении которых тарифы на переработанную продукцию могут быть приблизительно на 18, 12 и 28 процентных пунктов выше, чем на непереработанную продукцию в ЕЭС, Японии и Канаде, соответственно. Эскалация тарифов на четырех из пяти рынков отрицательно сказывается на тропических напитках и изделиях из какао; это также относится к масличным культурам и табаку, для которых степень эскалации является весьма высокой. Эскалация также затрагивает продукцию рыболовства и изделия из кожи, равно как и лесные продукты, по крайней в том, что касается ставок НБН. Наиболее явный случай негативного влияния эскалации тарифов наблюдается в текстильном секторе, где тарифы неуклонно повышаются на всех пяти рынках, за исключением режима ВСП в Японии, которая обеспечивает беспошлинный ввоз изделий из текстиля.

3. Перспективы ликвидации или ослабления торговых мер

25. На Токийской встрече глав государств семи основных промышленно развитых стран, состоявшейся в июле 1993 года, было отмечено, что прогресс, достигнутый в области доступа на рынки товаров и услуг, является одним из шагов в направлении возобновления многосторонних торговых переговоров в рамках Уругвайского раунда. К элементам соглашения, достигнутого на встрече в Токио и касающегося торговли промышленными товарами, относится определение круга товаров, в отношении которых могут быть полностью ликвидированы тарифные и нетарифные меры и согласованы тарифы на низких уровнях. Секторы, в которых предусматривается полная либерализация, включают фармацевтические товары, строительное оборудование, медицинское оборудование, сталь, пиво, мебель, сельскохозяйственное оборудование и спирт-ректификат. Было предложено провести согласование тарифов на продукцию химического сектора на низких уровнях, а по некоторым видам продукции - на нулевых уровнях. Для полной либерализации либо согласования тарифов была предложена продукция других секторов, в том числе такие товары, как бумага, научное оборудование, древесина, керамика и стеклянная посуда (либерализация), а также текстиль, цветные металлы и продукция рыболовства (согласование). В отношении тарифов на промышленную продукцию на уровне 15% и более была поставлена цель их сокращения на 50%, а в отношении тарифов на другие виды товаров была поставлена цель их сокращения в среднем по меньшей мере на одну треть при возможном сокращении в некоторых случаях более чем наполовину б/.

б/ Соглашение, достигнутое на встрече на высшем уровне в Токио, будет описано более подробно в документе зала заседаний, который будет подготовлен для настоящей сессии Специальной рабочей группой.

26. Более 18,5 млрд. долл. от стоимости импорта из развивающихся стран или 20% импорта из всех источников на пять рынков (Канада, ЕЭС, Япония, Швеция и Соединенные Штаты) составляла в 1988/89 году продукция секторов, определенных в ходе встречи на высшем уровне в качестве подлежащих полной либерализации. Общий объем облагаемого пошлиной импорта продукции этих секторов составил 11,5 млрд. долл., 82% которого было охвачено ВСП. Либерализация тарифов НБН так или иначе затронет развивающиеся страны в целом, в частности это коснется таких товаров, как древесина, сталь, бумага, керамика, мебель и стеклянная посуда, импорт которых из этих стран является значительным при относительно крупной доле на рынке. В то время как либерализация может расширить экспортные возможности некоторых развивающихся стран, которые в состоянии конкурировать с другими поставщиками на основе НБН, другие развивающиеся страны в результате потери преференциальных льгот для отдельных товаров этих секторов могут оказаться в неблагоприятном положении с точки зрения доступа на рынки. Многие из этих товаров во всех секторах фактически охвачены схемами ВСП, причем значительная часть из них импортируется беспошлинно, что дает представление о том, в какой степени льготы по ВСП могут подвергнуться эрозии. Из таблицы V приложения видно, что преференциальные льготы являются значительными, в частности, на трех основных рынках. По пяти вместе взятым рынкам импорт только по трем секторам (сталь, керамика и стеклянная посуда) неполностью охватывается ВСП, и, таким образом, либерализация тарифов НБН может привести к расширению экспорта из развивающихся стран. В секторе черной металлургии ВСП охватывает 76% импорта этих стран, импорт керамики охватывается на 81%, а импорт стеклянной посуды - на 85%. В таблице V приложения по каждому отдельному рынку показана стоимость импорта из развивающихся стран по каждому сектору с соответствующими средними значениями пошлин НБН и пошлин, применяемых к странам - бенефициарам режима ВСП.

27. На секторы, в которых предлагается провести согласование тарифов на более низких уровнях, в 1988/89 году приходилось более 93 млрд. долл. импорта из развивающихся стран (или приблизительно 40% импорта из всех источников), поступающего на пять рассматриваемых рынков развитых стран с рыночной экономикой, из которых почти 80 млн. долл. подлежали обложению пошлиной, причем более половины этой суммы приходилось на товары, охватываемые ВСП. Основная часть импорта из развивающихся стран по всем секторам, предлагаемым для согласования тарифов, приходится на текстильный сектор, в отношении которого в некоторых странах применяются тарифы, превышающие 20%, в частности в отношении тканей и готовой одежды. Этим диапазоном тарифов охвачено около 11 млрд. долл. импорта из развивающихся стран; если рассматривать стоимостной объем импорта, охваченный тарифами, превышающими 15%, то эта цифра возрастает до 18 млрд. долл. Этот объем торговли текстилем будет еще большим в случае снижения тарифов до более низкой гипотетической ставки в размере 15%. Согласование тарифов на товары сектора цветных металлов и сектора рыбного хозяйства, импорт которых из развивающихся стран составляет 11,5 млрд. долл. и 13,4 млрд. долл. соответственно и значительная часть торговли которыми не охвачена ВСП (приблизительно половина и одна четвертая в каждом секторе), также может улучшиться благодаря сокращению высоких ставок тарифов, особенно в отношении продукции рыбного хозяйства. Из развивающихся стран импортируется относительно большой объем товаров химического сектора, причем 80% этого объема охвачено ВСП. Таким образом, в результате такого широкого охвата системой ВСП увеличение объема экспорта после снижения тарифов было бы меньшим, чем в других секторах, предлагаемых для согласования тарифов.

4. Роль нетарифных мер

28. Увеличение объема экспорта развивающихся стран в результате снижения тарифов на рынках стран-импортеров зависит от множества факторов, как это отмечено выше в пункте 6 (сноска 3). Однако ограничительные нетарифные меры выступают как непреодолимый барьер на пути любого увеличения экспорта, независимо от того, какая степень либерализации тарифов достигнута страной-импортером. Нетарифные меры могут также усилить эффект ограничения импорта в результате эскалации тарифов на товары, прошедшие обработку на более высоких стадиях производственной цепи. Ниже в таблице приводится пример масштабов воздействий различных категорий нетарифных мер на товары с высокими ставками тарифов, увеличения экспорта которых из развивающихся стран можно добиться путем снижения тарифов.

Коэффициенты охвата торговли нетарифными мерами, применяемыми
к товарам с высокими тарифными ставками, импортируемым
из развивающихся стран

(в процентах)

Рынок страны- импортера	Импорт (млн. долл.)	Охват нетарифными мерами					
		В широком понимании	В узком понимании	Количественные ограничения			
				Все ко- личеств. ограни- чения	НАЛ (неавтома- тическое лицензи- рование/ квоты)	Ограни- чения на тек- стильные изделия	ДОЭ
Канада	2676,9	48,9	44,8	44,8	43,6	37,0	0,0
ЕЭС	23128,1	71,9	70,9	68,5	22,5	43,4	9,1
Япония	10927,0	13,8	13,2	13,1	13,0	0,0	1,2
Швеция	240,1	73,3	1,6	1,6	1,6	0,0	0,0
США	24194,3	71,7	69,4	69,4	0,0	64,9	4,5

Данные таблицы показывают, что в отношении приблизительно 70% импорта выборочных товаров с высокими ставками тарифов также действуют ограничительные НТМ на двух из крупных рассматриваемых рынков, а именно на рынках ЕЭС и Соединенных Штатов. В ЕЭС и Канаде на долю ограничений на импорт текстильных изделий и неавтоматического лицензирования или квотирования приходится большая часть нетарифных мер, которые отрицательно сказываются на импорте этими странами выборочных товаров, в то время как ограничения по соглашению МФА или подобные ограничения на текстильные изделия применяются в Соединенных Штатах в отношении 65% импорта выборочных товаров. В Японии и Швеции наблюдается гораздо более низкие коэффициенты охвата НТМ, поскольку эти страны не применяют ограничений на импорт текстиля, который составляет основную часть товаров с высокими ставками тарифов, импортируемых этими странами.

29. Расширение возможностей торговли для развивающихся стран в большой степени зависит от либерализации в области нетарифных мер. В то время как такая либерализация была в широких масштабах достигнута во многих развивающихся странах на недискриминационной основе, масштабы подобных действий со стороны развитых стран с рыночной экономикой были весьма скромными ^{7/}. Развитые страны все еще продолжают применять различные нетарифные меры, во многих случаях в ответ на просьбу о защите местной промышленности от увеличения импорта, происходящего из более конкурентоспособных источников. В последние годы такие действия получили широкое распространение и в основном связаны с мерами, выходящими за рамки механизма защитных мер ГАТТ (так называемых мер "серой зоны"), и с мерами, допускающими административную защиту, такую, например, как применение антидемпинговых и компенсационных мер.

30. Нетарифные меры, применяемые индустриализированными странами, оказывают сильное негативное воздействие на секторы и товары, представляющие экспортный интерес для развивающихся стран с точки зрения экспорта. В 1992 году приблизительно треть сельскохозяйственного импорта из развивающихся стран и Китая стала предметом ограничительных нетарифных мер, применяемых развитыми странами с рыночной экономикой ^{8/}. Уже в течение многих лет развивающиеся страны надеются на снятие или смягчения такого рода ограничений. Доступу на рынок таких товаров, как мясо, зерно, фрукты, масличные культуры, продукция рыбного хозяйства и пищевые продукты среди прочих сельскохозяйственных товаров, потенциал торговли которыми весьма значителен, в большей степени препятствуют весьма разнообразные меры и положения торговой политики. Эти ограничения, которые зачастую связаны с неэкономическими соображениями, используются для того, чтобы отдать предпочтение национальным производителям на внутренних рынках и для обеспечения того, чтобы цены на этих рынках поддерживались на фиксированных уровнях. Например, во многих развитых странах импорт мяса подвергается применению одной или нескольких торговых мер, таких, например, как контроль, количественные ограничения, лицензирование, тарифные квоты, компенсационные сборы и жесткие нормы, связанные со здравоохранением и санитарией. В Соединенных Штатах Америки в соответствии с разделом 22 Закона о корректировке сельскохозяйственной политики с внесенными в него поправками, который представляет собой изъятие из ГАТТ и действует уже почти 40 лет, количественные ограничения применяются к импорту ряда молочных продуктов, арахиса и изделий из хлопка. В 1990 году система квот на импорт сахара была заменена системой тарифных квот, при которой количества, превышающие квоту, подлежали обложению пошлиной, которая была значительно выше пошлины, применяемой к объему товаров, не превышающему размер квоты. В Европейском сообществе компенсационные сборы, справочные цены, сезонные тарифы, тарифные квоты, квоты, лицензирование и меры надзора отрицательно сказываются на импорте широкого ряда сельскохозяйственных товаров. Кроме того, регулирование импорта в масштабах Сообщества, которое заменит режимы регулирования импорта отдельных стран с созданием Единого рынка, такие, например, как режимы регулирования ввоза бананов и консервированного тунца, вероятно, отрицательно скажется на перспективах расширения экспорта некоторых развивающихся стран. В Японии количественные ограничения применяются к импорту сельскохозяйственных товаров, таких, например, как рыба, ракообразные и моллюски, арахис и зерновые, на которые также распространяется государственная монополия.

^{7/} См. Доклад о торговле и развитии, ЮНКТАД, 1993 год, приложение 2.

^{8/} Там же, таблица 20.

Тарифные квоты и государственная монополия негативно сказываются на импорте некоторых других товаров, не говоря уже о наличии многочисленных санитарных и фитосанитарных норм. Меры, принятые в последние годы в Японии по открытию рынка для ряда сельскохозяйственных товаров, таких, например, как говядина, некоторые виды овощей и цитрусовые, могут привести к расширению импорта из развивающихся стран, однако в меньших масштабах, чем из развитых стран. В случае введения Японией мер по облегчению доступа на рынок риса, импорт которого в настоящее время жестко ограничен, возможности ряда производителей в развивающихся странах в отношении экспорта, вероятно, могут расшириться.

31. Нетарифная защита в сельскохозяйственном секторе практикуется в большей или меньшей степени и в других странах с рыночной экономикой и связана как с относительно либеральным режимом, например в Новой Зеландии, так и с режимом жесткой защиты сельскохозяйственного сектора, как в Австрии и Швейцарии. В Австралии для некоторых товаров требуется наличие импортных разрешений; в Австрии многие виды сельскохозяйственной продукции являются предметом лицензирования, квот, компенсационных сборов или государственной монополии; Канада использует квоты и запретительные меры в отношении импорта некоторых видов продукции; в Финляндии лицензирование и установление квот ограничивают импорт многих видов сельскохозяйственной продукции, а в отношении импорта некоторых товаров применяются компенсационные сборы; в Новой Зеландии импорт некоторых видов продукции осуществляется по каналам организаций, которые обладают исключительным правом на импорт и распределение товаров; в Норвегии установление квот, лицензирование и сезонные ограничения негативно сказываются на импорте в сельскохозяйственном секторе, а в отношении импорта ряда товаров установлена государственная монополия; в Швеции ко многим видам товаров применяются компенсационные сборы, причем импорт в этом секторе регулируется с помощью лицензирования, установления квот и государственной монополии. В Швейцарии для импорта ряда товаров требуется наличие импортных разрешений; квоты и сезонные ограничения в некоторых случаях наряду с монополизацией права на импорт ограничивают торговлю сельскохозяйственной продукцией, которая во многих случаях подвергается контролю за ценами и компенсационным сборам.

32. Предметом озабоченности для развивающихся стран является также высокий уровень поддержки, оказываемой сельскохозяйственному сектору в развитых странах, что ставит поставщиков развивающихся стран в гораздо менее благоприятное положение с точки зрения конкуренции. Оценка помощи, оказанной производителям в странах ОЭСР в 1992 году, свидетельствует о том, что переводы, выраженные в общем объеме ЭСП (эквивалент субсидирования производства), составили 179,5 долл. в 1992 году ^{9/}. Экспорт сельскохозяйственной продукции развивающихся стран также сдерживается различными антидемпинговыми и компенсационными мерами, применяемыми некоторыми развитыми странами. Усиление норм и правил, решение о котором может быть принято в отношении этих двух проблем в рамках Уругвайского раунда, представляет особый интерес для этих стран и является одной из предпосылок расширения их торговых перспектив.

33. Расчеты секретариата также показывают коэффициенты охвата высокими нетарифными барьерами импорта текстиля и одежды из развивающихся стран. В то время как торговля текстилем между развитыми странами ограничивается лишь незначительно, импорт текстиля и одежды из развивающихся стран в 1992 году был

^{9/} См. OECD, Agricultural policies, markets and trade. Monitoring and outlook, Paris 1992, p. 11.

охвачен в развитых странах с рыночной экономикой соответственно на 58% и 68%, ограничительными мерами, отражающими в основном квоты, согласованные в рамках Соглашения по изделиям из различных видов волокон (МФА) или подобных соглашений. Постепенная отмена МФА и включение торговли текстилем и одеждой в ГАТТ, что, по мнению развивающихся стран, является одним из вопросов первоочередной важности на Уругвайском раунде, вероятно, даст развивающимся странам более широкие возможности расширения экспорта текстиля. Однако развивающиеся страны опасаются, что условия переходного периода могут привести к тому, что ограничения на экспорт таких важных товаров могут просуществовать еще лет десять.

34. Охват ограничительными нетарифными мерами был также весьма высоким до последнего времени в отношении импорта продукции черной металлургии в результате наличия многочисленных соглашений о добровольном ограничении экспорта (ДОЭ), заключенных ЕЭС и Соединенными Штатами. В настоящее время коэффициент охвата торговли является гораздо более низким в результате истечения срока действия и невозобновления этих соглашений в ЕЭС и истечения срока действия в марте 1992 года Программы импорта продукции черной металлургии и следовательно квот в рамках ДОЭ в Соединенных Штатах. Однако высокий уровень защиты черной металлургии в Соединенных Штатах может по-прежнему сохраняться в виде антидемпинговых и компенсационных мер, многие из которых направлены против импорта из развивающихся стран. В результате этого длительные и дорогостоящие процедуры, установленные для развивающихся стран, методы определения масштабов демпинга и субсидий, которые могут быть направлены в пользу местных отраслей промышленности, а также другие факторы могут создать атмосферу притеснения в торговле, не говоря уже о росте издержек и усилении неопределенности среди импортеров. Хотя применение таких мер может быть и законным при их использовании в борьбе с несправедливой торговой практикой торговых партнеров, они тем не менее представляют собой серьезное препятствие на пути к расширению возможностей торговли развивающихся стран.

35. В отношении товарных секторов, которые предлагаются для полной либерализации на Уругвайском раунде (см. выше пункт 11 раздела 3), коэффициент охвата импорта из развивающихся стран нетарифными мерами, применяемыми в развитых странах с рыночной экономикой, в целом, как представляется, является в большинстве случаев небольшим (см. ниже таблицу). Таблица показывает, что лишь к фармацевтическим товарам, продукции черной металлургии и спирту-ректификату ограничительные нетарифные меры (в узком понимании) применяются в широких масштабах, в то время как сельскохозяйственное оборудование, керамика и стеклянная посуда охватываются мерами, которые подпадают под широкое толкование НТМ, причем их воздействие является гораздо меньшим по сравнению с мерами более ограничительного характера. Это свидетельствует о том, что ликвидация нетарифных мер в трех секторах (фармацевтические товары, продукция черной металлургии и спирт-ректификат), затрагиваемых ограничительными мерами, является одним из необходимых условий для осуществления любого ожидаемого расширения торговли посредством полной либерализации тарифов. В десяти других секторах, импорт продукции которых охватывается мерами в рамках "широкого" толкования, одна лишь ликвидация тарифов может вполне увеличить объем импорта из развивающихся стран, за исключением сельскохозяйственного оборудования, в отношении которого применяются антидемпинговые и компенсационные меры.

Коэффициенты охвата импортa рядом нетарифных мер, применяемых развитыми странами с рыночной экономикой а/ (в процентах)

Секторы, предлагаемые для либерализации	Импорт (млн. долл.)	Всего	Автоматическое лицензирование	АД/КМ	Широкое толкование б/ НТМ					
					Всего	Количественные ограничения	Узкое толкование с/ НТМ			Меры в области цен
							Всего	Неавтоматическое лицензирование/ квоты/запрещения	Государственная монополия	
Фармацевтические товары	796,4	9,8	1,8	0,3	7,8	7,5	0,3	0,0	0,0	
Строительное оборудование	849,6	0,4	0,3	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	
Медицинское оборудование	1 235,7	1,8	1,3	0,0	0,5	0,5	0,0	0,0	0,0	
Продукция черной металлургии	6 808,8	28,3	26,4	6,3	17,3	0,0	0,0	17,3	0,0	
Пиво	178,5	0,2	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	
Мебель	3 102,8	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	
Сельскохозяйственное оборудование	115,4	6,2	0,2	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
Спирт-ректификат	7,1	31,8	24,0	0,0	7,9	2,8	5,1	0,0	0,0	
Бумага	3 298,4	1,8	0,3	1,3	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	
Научное оборудование	1 017,7	1,2	0,2	0,0	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0	
Древесина	9 950,4	0,3	0,2	0,0	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	
Керамика	1 525,2	4,2	0,3	2,6	1,3	1,3	0,0	0,0	0,0	
Стеклоянная посуда	1 021,2	4,0	0,4	2,2	1,4	0,4	0,0	0,0	0,0	

Источники: База данных ЮНКТАД в области мер регулирования торговли.

а/ Австралия, Австрия, ЕЭС, Канада, Новая Зеландия, Норвегия, Соединенные Штаты, Финляндия, Швейцария, Швеция и Япония.

б/ "Широкая" группа НТМ включает некоторые паратарифные меры, дополнительные меры, дополнительные ограничения, надзор за импортом, автоматическое лицензирование и меры по контролю цен.

с/ "Узкая" группа НТМ включает количественные ограничения (в том числе запрещения (З), квоты (К), неавтоматическое лицензирование (НАЛ), "Добровольное" ограничение экспорта и ограничения в рамках МФА и подобных соглашений по текстилю, а также государственную монополию (ГМ)), дополнительные меры, компенсационные сборы, компенсационные сборы, надзор за ценами, минимальную цену и "Добровольные" ограничения экспортной цены.

В. Роль ВСП в расширении торговых возможностей

36. ВСП существует немногим более двух десятилетий. Она представляет собой систему преференциальных тарифов, в соответствии с которой в отношении товаров, происходящих из стран-бенефициаров, большая часть которых является развивающимися странами, существует беспощинный режим или режим сокращенных пошлин при импорте товаров этих стран в развитые страны. В настоящее время существует 164 независимые страны-бенефициара, в том числе 19 стран Центральной и Восточной Европы, находящихся на переходном этапе. Однако некоторые из этих стран-бенефициаров исключены из ряда схем.

37. Система состоит из 16 отдельных схем 10/. Эти схемы не являются идентичными, хотя они обладают некоторыми сходными чертами. В каждой схеме определяются развивающиеся страны, имеющие право на преференциальный режим, (перечни бенефициаров), охват товаров и масштабы сокращения тарифов. В них также включены защитные меры, в частности в виде квот или ограничений, связанных с требованиями конкуренции, в отношении максимального объема импорта отдельных товаров, которые могут получить преференциальный режим, и правила происхождения, в которых в целях предоставления преференциального режима определяются минимальные масштабы, в которых товар производится (или обрабатывается) в стране-бенефициаре. Все схемы включают специальные меры по облегчению получения преференциального режима для товаров, поступающих из наименее развитых стран. Несмотря на то, что ВСП неоднократно изменялась и улучшалась, тем не менее она сохраняет эти основные черты.

38. Краеугольным камнем ВСП является преференциальный тарифный режим в отношении импорта товаров из развивающихся стран-бенефициаров. ВСП создает стимулы для импортеров в странах, представляющих преференции, с целью привлечения импорта из стран-бенефициаров, при этом импортеры могут получать значительную выгоду благодаря более низким или нулевым ставкам тарифов. Масштабы этих стимулов представляют собой разницу между нормальной ставкой тарифа НБН и преференциальной ставкой тарифа ВСП (т.е. преференциальная тарифная льгота). Эти стимулы являются различными в зависимости от товара и в зависимости от конкретной схемы. Стимул сводится к нулю в отношении товаров, не подлежащих режиму ВСП по различным схемам, и товаров, которым отказано в режиме ВСП в результате наличия априорных ограничений. Наконец, эти стимулы также зависят от того, произведен ли или обработан товар в соответствии с правилами происхождения схемы импортирующей страны, предоставляющей преференции.

39. ВСП зарекомендовала себя в качестве ценного инструмента торговой политики, способствующего расширению экспорта развивающихся стран. Любое снижение тарифов расширяет возможности экспортного рынка. Снижение преференциальных тарифов еще больше расширяет экспортные возможности в результате создания стимулов для импортеров производить замену экспорта из стран, не являющихся бенефициарами, экспортом из развивающихся стран.

40. Ценовые стимулы являются фактически более сильными, чем стимулы, связанные с преференциальной тарифной льготой. Сумма, сэкономленная на тарифах, идет непосредственно импортерам в качестве дополнительных прибылей. Например,

10/ Странами или группами стран, предоставляющими преференции, являются Австралия, Австрия, Болгария, Венгрия, ЕЭС, Канада, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Россия, Соединенные Штаты Америки, Финляндия, Чешская Республика и Словацкая Республика (обе республики заявили, что они будут продолжать совместно применять схему бывшей Чехословакии), Швейцария, Швеция и Япония.

импортер может продать партию поставленного импортного товара за 1 000 долларов. Однако импортер платит иностранному производителю, несет издержки, связанные с торговой документацией как в импортирующей, так и в экспортирующей стране, и платит за перевозку и распределение товара, а также оплачивает тарифы. Чистая прибыль может представлять собой небольшую долю поступлений, скажем 100 долларов. Если импортер с помощью сокращения преференциального тарифа может сэкономить хотя бы 1% конечных поступлений (10 долл.), то его прибыль возрастет со 100 до 110 долларов; это представляет собой 10-процентное увеличение прибыли. Таким образом, сравнительно небольшие льготы преференциального тарифа могут оказывать относительно существенное воздействие на увеличение прибыли импортеров.

41. Такие возможности получения прибыли дают импортерам два стимула: переключение источников поставок на страны-бенефициары и увеличение объема импорта. Оба этих стимула ведут к расширению экспорта из стран-бенефициаров. Такой потенциал расширения экспорта стимулирует капиталовложения национальных и многонациональных корпораций. Однако, для того чтобы на экспортную продукцию распространялся режим ВСП, она должна удовлетворять минимальным требованиям переработки согласно правилам происхождения. Фактически добавленная стоимость в экспортирующих странах-бенефициарах должна быть значительной. Это зачастую требует капиталовложений не только в оборудование, необходимое для сборки готовой продукции, но и в производство вводимых материалов и компонентов. Таким образом, стимулирование капиталовложений оказывает положительное воздействие и способствует созданию более завершенной промышленной структуры.

42. По фактическим данным в 1991 году 68 млрд. долл. экспорта из развивающихся стран было охвачено преференциальным режимом ВСП на рынках стран ОЭСР, предоставляющих преференции. Объем торговли в рамках ВСП увеличивался темпами, равными 14,5% ежегодно с 1976 года, когда действовали все основные схемы ВСП 11/. Для сравнения, общий объем импорта из этих же развивающихся стран увеличивался в среднем каждый год на 8%. Такой весьма сильный рост торговли в рамках ВСП был связан с увеличением объема экспорта традиционных товаров, а также с расширением возможностей экспорта нетрадиционных товаров. Можно с уверенностью сказать, что благодаря такому расширению и диверсификации экспорта из стран-бенефициаров ВСП сыграла позитивную роль в процессе индустриализации развивающихся стран.

43. Существует определенная совокупность факторов, которые, вероятно, могут понизить эффективность ВСП как средства увеличения экспорта стран-бенефициаров. Первый ряд таких факторов связан с региональными торговыми соглашениями между странами, предоставляющими преференции, или между странами, предоставляющими преференции, и развивающимися странами 12/. Североамериканская зона свободной торговли уже обеспечивает меры, ведущие к свободной торговле между Канадой и Соединенными Штатами; близки к завершению переговоры о включении Мексики. Существует ряд отдельных соглашений между Европейскими сообществами и другими европейскими странами (как западными странами, так и странами, находящимися на переходном этапе), а также между ЕС и отдельными развивающимися странами, которые связаны с соглашениями о свободной торговле. В соответствии с этими соглашениями увеличивается доля

11/ Эти расчеты исключают Тайвань (провинцию Китая), Республику Корея, Гонконг и Сингапур в результате их исключения из схемы ВСП Соединенных Штатов.

12/ См. ниже главу II.

беспшлинного импорта в страны, предоставляющие преференции, и в то же время сокращается объем импорта, охваченного нормальными тарифными ставками НБН. Как таковые, эти соглашения способствуют понижению уровня преференциальных тарифных льгот в рамках ВСП и таким образом снижают стимулы для импортеров переключать источники импорта от стран, не являющихся бенефициарами, на страны-бенефициары.

44. Второй ряд факторов связан с включением стран Центральной и Восточной Европы, находящихся на переходном этапе, в число стран - бенефициаров ВСП. Распределение торговли в рамках ВСП между большим числом стран-бенефициаров, вероятно, приведет к сокращению объема торговли в рамках ВСП любой отдельной страны-бенефициара. Как и в случае региональных соглашений о свободной торговле, расширение перечней бенефициаров ВСП приведет к эрозии преференциальных льгот ВСП для развивающихся стран-бенефициаров, первоначально включенных в перечни.

45. Третий фактор, действующий против интересов стран-бенефициаров, возникает в том случае, если эрозия преференциальных льгот в отношении охватываемой продукции не компенсируется более существенным снижением ставок НБН по неохватываемым товарам в результате переговоров в рамках Уругвайского раунда.

46. Для того чтобы ВСП могла и впредь играть важную роль в расширении возможностей экспортного рынка развивающихся стран с учетом эрозии преференциальных тарифных льгот, ее нужно коренным образом улучшить. Для определения возможностей улучшения ВСП весьма целесообразно провести изучение торговли в рамках существующих схем. Приводимая ниже таблица характеризует импорт стран, предоставляющих преференции, который поступил из стран-бенефициаров в 1991 году.

Импорт из стран - бенефициаров ВСП в страны ОЭСР,
предоставляющие преференции

<u>Товарная группа</u>	<u>Млрд. долл., 1991 год</u>	<u>Доля (в %)</u>
1. Все товары	407	100
2. Ввозимые беспошлинно в рамках режима НБН	129	32
3. Товары, облагаемые пошлиной	278	68
4. Облагаемые пошлиной товары, не охваченные ВСП	142	35
5. Товары, подлежащие охвату ВСП	136	33
6. Товары, подлежащие охвату ВСП, но не пользующиеся режимом ВСП	68	17
7. Преференциальный импорт в рамках ВСП	68	17

Источник: TD/C/SCP/3, 4 March 1993, p. 49.

Примечание: Коэффициент использования = 50%, т.е. объем преференциального импорта в рамках ВСП, поделенный на объем импорта товаров, подлежащих охвату ВСП.

47. В 1991 году общий объем импорта из всех развивающихся стран-бенефициаров в страны, предоставляющие преференции, составил 407 млрд. долларов. Почти треть этой торговли осуществлялась беспошлинно на условиях НБН; эта торговля не охватывалась какой-либо системой преференциальных тарифов. Из остающегося объема импорта товаров, подлежащих обложению пошлиной, которые могли бы

пользоваться преференциальными тарифами, приблизительно половина товаров (142 млрд. долл.) не включена в режим ВСП. К этим товарам относится нефть, сельскохозяйственная продукция, текстиль, предметы одежды и многие другие товары, считающиеся "чувствительными" с точки зрения импорта в определенную страну, предоставляющую преференции.

48. Из остающегося объема торговли товарами, на которые может быть распространен режим ВСП, составляющего 136 млрд. долл., лишь половина фактически пользуется преференциальным режимом ВСП. Из объема импорта товаров в 68 млрд. долл., которые могли бы пользоваться режимом ВСП, но не получают его, импорт в размере 34 млрд. долл. поступает в ЕС, 13 млрд. долл. - в Японию и 13 млрд. долл. - в Соединенные Штаты; на долю этих трех рынков приходится почти 90% торговли товарами, которые могут пользоваться режимом ВСП, но не получают его. В ЕС и Соединенных Штатах некоторая доля этой торговли осуществляется беспошлинно в рамках других соглашений о преференциальных тарифах, в том числе Ломейской конвенции и Средиземноморских соглашений для ЕС, СБИ для Соединенных Штатов, Соглашения о свободной торговле между США и Израилем и т.д. Тем не менее большой объем торговли товарами в рамках ВСП не получает преференциального режима в результате действия априорных ограничений и правил происхождения.

49. Таким образом, импорт стран, предоставляющих преференции, из развивающихся стран-бенефициаров выглядит следующим образом:

- одна треть поступает беспошлинно в рамках режима НБН;
- одна треть - товары, не подлежащие режиму ВСП;
- одна треть - товары, которые могут быть охвачены режимом ВСП;
- лишь половина импорта товаров, которые могут быть охвачены режимом ВСП, фактически получает преференциальный режим (т.е. 17% от общего объема торговли).

50. С учетом происходящей эрозии преимуществ ВСП возникает вопрос, какие меры можно принять по коренному улучшению этой системы? Прежде всего необходимо расширить охват товаров. В настоящее время объем торговли в размере 142 млрд. долл. охватывает товары, не включенные в режим ВСП. Значительная часть этой торговли ограничена рядом факторов (например, это касается нефти, в отношении которой применяются весьма небольшие тарифы в Соединенных Штатах и в основном фискальные налоги в некоторых других странах, предоставляющих преференции). Беспшлинный режим в рамках ВСП в отношении этого товара представляет собой лишь незначительный интерес. На многие виды текстиля и одежды распространяются квоты МФА; мало вероятно, что беспошлинный режим в рамках ВСП может привести к расширению торговли, если не будут осуществлены коренные изменения в МФА или если действие этого соглашения не будет прекращено. Торговля некоторыми видами сельскохозяйственного сырья ограничивается импортными квотами или компенсационными сборами в рамках осуществления местной сельскохозяйственной политики. Режим ВСП для таких товаров будет также играть несущественную роль, пока не будут изменены основные программы сельскохозяйственной политики. Таким образом, нет никаких сомнений в том, что преференции ВСП в этих областях могут обеспечить реальные возможности развивающимся странам, поскольку эти два сектора имеют жизненно важное значение для их экспорта. Несмотря на вышеизложенные соображения, тщательное изучение облагаемых пошлиной товаров, которые не подлежат охвату режимом ВСП, в целях расширения охвата товаров приведет, вероятно, к значительному увеличению выгод, получаемых за счет ВСП.

51. Второе улучшение является весьма простым и связано с предоставлением полностью беспошлинного режима в рамках ВСП. Таким образом, все предоставляющие преференции страны, которые предусматривают сокращенные, однако позитивные тарифные ставки ВСП, могли бы сократить их до нуля. Такой шаг частично компенсировал бы эрозию преференциальных тарифных льгот в рамках ВСП в соответствии с решениями Токийского раунда и в свете предстоящего Уругвайского раунда, а также последствия региональных соглашений о свободной торговле. Проект заключительного акта Уругвайского раунда предусматривает тарификацию всех нетарифных мер в сельском хозяйстве и поэтапное прекращение действия МФА. Если на практике осуществить эти две задачи, то они неизбежно приведут к высоким тарифам НБН на сельскохозяйственную продукцию, текстиль и предметы одежды. Хотя предоставление беспошлинного режима для этих товаров с самого начала было бы весьма желательным, прагматический подход мог бы заключаться в обеспечении на первом этапе значительного сокращения пошлин, а затем в увеличении преференциальных льгот.

52. Третье улучшение могло бы быть направлено на увеличение коэффициентов использования существующих схем. Это потребовало бы сокращения или ликвидации априорных ограничений, а также дальнейшего упрощения и либерализации правил происхождения ^{13/}. Хотя существуют значительные возможности для улучшения защитных мер, политические реальности снижают вероятность достижения успехов. Существует тесная связь между защитными ограничениями и положениями, касающимися исключения более конкурентоспособных стран-бенефициаров. Совершенствование ВСП с точки зрения любой из этих проблем может быть наилучшим образом осуществлено с помощью одновременного проведения переговоров по этим двум проблемам. Улучшение правил происхождения товаров может быть весьма значительным; однако обсуждения, вероятно, могут занять очень много времени с учетом технического характера данных проблем. Эти проблемы находятся на первом плане проходящих в настоящее время обсуждений в Специальном комитете по преференциям.

^{13/} Ряд нетарифных мер ограничивают режим ВСП. Самое широкое применение таких мер отмечается в ЕС. ЕС располагает широким перечнем товаров, которые могут быть охвачены ВСП, включая "чувствительные" к импорту товары, такие, например, как текстиль и предметы одежды; большая часть этих мер действовала до введения ВСП. По сравнению с ЕС Япония и США применяют нетарифные меры, которые затрагивают меньше половины стоимостного объема торговли товарами, которые могут быть охвачены ВСП. Нетарифные меры в Японии в основном охватывают текстиль и предметы одежды, пищевые продукты и химические вещества. На сахар приходится львиная доля нетарифных мер в Соединенных Штатах; в отличие от положения в ЕС и Японии текстиль и предметы одежды не входят в список товаров, подлежащих режиму ВСП. См. "Обзор реализации, обеспечения функционирования, совершенствования и использования всеобщей системы преференций: воздействие нетарифных мер на импорт товаров, охваченных ВСП", TD/B/C.5/142/Supp.1, 16 апреля 1992 года.

ГЛАВА II

ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЙ НА ЭКСПОРТНЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ РЫНКОВ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН 14/

53. Региональные интеграционные соглашения в последние годы снова стали привлекать к себе внимание. В настоящее время идет процесс оживления, укрепления и расширения уже существующих соглашений, что приводит к образованию новых группировок. Влияние любой интеграционной схемы на благосостояние и рост экономики, в частности на экспортные возможности развивающихся стран, является вопросом эмпирического характера. В значительной степени эти возможности зависят от конкретного профиля и динамики экономики участвующих стран. Кроме того, выгоды и убытки торговых партнеров третьих стран определяются степенью развития и конкурентоспособностью их экспортного потенциала. В настоящей главе рассматривается вопрос о возможном влиянии основных региональных интеграционных схем на экспортные возможности развивающихся стран.

А. Формирование единого рынка ЕС

54. Создание единого рынка ЕС знаменует собой важное событие в процессе региональной экономической интеграции в Западной Европе. И хотя 1 января 1993 года ЕС не превратилось мгновенно в однородный рынок, тем не менее был достигнут значительный прогресс в этом направлении.

1. Влияние увеличения доходов и повышения конкурентоспособности

55. В ЕС ожидается повышение экономического роста в результате усиления факторов статического и динамического характера, вызванного расширением рыночной интеграции. Согласно оценкам, сделанным в одном крупном исследовательском проекте, финансируемом ЕС, статические улучшения в рамках ВВП, полученные благодаря отмене всех внутренних стоимостных барьеров, затрагивающих торговлю и производство, составят 2,0-2,4% (совокупный результат). Если принять во внимание определенные динамические последствия рыночной интеграции (например, экономию за счет масштабов, влияние конкуренции на неэффективность, обусловленную фактором X, и монопольную ренту), то в среднесрочной перспективе, например, приблизительно через пять лет, рост ВВП будет где-то между 4,3 и 6,4% 15/. В другом исследовании, в котором уделяется относительно больше внимания динамическим выгодам от рыночной интеграции, делается вывод о том, что формирование единого европейского рынка может добавить от 0,2 до 0,09 процентных пункта к показателю долгосрочных темпов роста ЕС 16/. Ожидается также, что повышение темпов роста будет стимулировать импортные закупки у торговых партнеров из третьих стран.

14/ Проводимый анализ касается региональных соглашений, в основе которых лежат двусторонние торговые преференции.

15/ См. "The economics of 1992", European Economy, No. 35 (March 1988), table 10.1.1 (так называемый "доклад Эмерсона"). См. также A.F. Bakhoven, "An alternative assessment of the macro-economic effects of Europe 1992". В: Н. Siebert (ed.), The Completion of the Internal Market, (Tuebingen: J.C.B. Mohr, 1990). В данном исследовании, исходя из предположения, что создание единого рынка не будет доведено до конца, делается довольно низкая оценка общего прироста ВВП, порядка 2,3%.

16/ См. R. Baldwin, "The growth effects of 1992", Economic Policy, vol. 4, No. 9 (1989).

56. По всей видимости, больше всего выиграют от расширения торговли в результате роста доходов те развивающиеся страны, которые являются экспортерами готовых изделий. Среди них основными бенефициарами будут наиболее конкурентоспособные поставщики. Доходы развивающихся стран - экспортеров сырья будут в лучшем случае скромными 17/. Дальнейший рост производства многих сельскохозяйственных товаров будет по-прежнему сдерживаться проведением ЕС своей сельскохозяйственной политики (ОСП).

57. В рамках Сообщества в результате принятия мер торговой политики, а также повышения производительности и конкурентоспособности в ЕС, которое может последовать после создания единого рынка, может произойти переориентация торговли в пользу поставщиков. По всей видимости, переориентация торговли не коснется сырьевых товаров, не производимых в Сообществе. Маловероятно, чтобы в сельском хозяйстве, пока оно будет оставаться под защитой, обеспечиваемой ОСП, произошло снижение издержек производства и, следовательно, повысилась конкурентоспособность 18/. Поэтому переориентация торговли в данном секторе, по всей видимости, будет обусловлена, в основном, проводимой политикой.

58. Как ожидается, повышение конкурентоспособности отраслей промышленности ЕС в более традиционных секторах, особенно в трудоемких и высокоразвитых отраслях с большим объемом физического капитала, на которые приходится основная часть экспорта готовых изделий развивающихся стран (текстиль и одежда, кожа и обувь, продукция черной металлургии, электрические и электронные потребительские товары, лесоматериалы и т.д.), будет незначительным 19/. Во многих из этих отраслей товары из ЕС теряют или уже потеряли свою международную конкурентоспособность в тех частях рынка, в которых реализуются товары пониженного и среднего качества. Следовательно, возможность значительных благоприятных изменений для промышленных отраслей ЕС в данных секторах в результате формирования единого рынка является довольно ограниченной.

59. Как представляется, улучшения в области производительности и конкурентоспособности будут относительно более ощутимыми в машиностроении и в других наукоемких и требующих высокой квалификации промышленных отраслях стран ЕС (например, в автомобилестроении, производстве оборудования связи, станкостроении, производстве сложного конторского оборудования, химикатов,

17/ Показатель эластичности спроса на импорт в зависимости от доходов для сырья меньше единицы. Кроме того, технический прогресс в ЕС и других развитых странах большей частью ориентирован на сохранение природных ресурсов, из-за чего значение потребления сырья в качестве составляющей экономического роста будет все больше снижаться. Экологические соображения также, судя по всему, будут сдерживать торговлю целым рядом сырьевых товаров. См. также A. Matthews and D. McAleese, "LDC primary exports to the EC: prospects post-1992", Journal of Common Market Studies, vol. 29, No. 2 (December 1990).

18/ См. также D. Robertson, "The Single Market and commercial relations for non-member countries: views from other countries without preferential arrangements with the EC", Journal of Development Planning, No. 21 (1992).

19/ См. также J.I. Haaland and V.D. Norman, "Global production effects of European integration", CEPR Discussion Paper 669 (London: Centre for Economic Policy Research, March 1992); ЮНКТАД, Доклад о торговле и развитии, 1991 год, публикация Организации Объединенных Наций, в продаже под No. R.91IID15.

фармацевтических товаров, и т.д.) 20/. Сегментация ЕС на национальные рынки в первую очередь затрагивала интересы многих из этих секторов, которые, по всей видимости, имеют наибольший потенциал для получения экономии за счет масштабов. Следовательно, будет происходить дальнейший сдвиг сравнительных преимуществ фирм ЕС в направлении требующих высокой квалификации и технологических отраслей.

60. Поэтому развивающиеся страны с более развитым экспортным потенциалом, особенно новые индустриальные страны, могут столкнуться с усилением конкуренции на рынке ЕС (и мировом рынке), которые характеризуются более высокой квалификацией и более технологическими готовыми изделиями (станки, транспортное оборудование, более сложные электротовары и конторское оборудование и т.д.). Вместе с тем, если ориентиром будут служить результаты, достигнутые этими развивающимися странами в прошлом, то они должны достойно выдержать такое испытание. Большая внутриотраслевая специализация в торговле с ЕС позволит им сохранить высокие темпы роста экспорта. "Фактически их экспорт готовых изделий может расти темпами, превышающими уровни, которые основываются на прошлых тенденциях эластичности доходов и цен" 21/. Следовательно, расширение торговли может более чем компенсировать последствия ее переориентации.

2. Политический компонент 22/

61. Хотя опасения относительно возможного превращения Европы в своего рода крепость и не оправдались, тем не менее формирование единого рынка не привело до настоящего времени к какому-либо значительному сокращению торговых барьеров на пути импорта из развивающихся стран. На национальном уровне сохранилось большое число импортных ограничений, таких, как импортные квоты и ДОЭ, и есть опасения, что некоторые из них могут быть заменены импортными барьерами, применяемыми во всем Сообществе. Время покажет, будут ли они менее протекционистскими по своему характеру 23/.

62. Отмена национальных импортных квот или национальных преференций странами - членами ЕС (с введением или без введения новых ограничений в масштабах всего ЕС) может привести к перераспределению торговли в пользу наиболее конкурентоспособных развивающихся стран-экспортеров за счет других

20/ См. J.H. Naaland and V.D. Norman, "Global production effects of European integration", op. cit.; ВНКТАД, Доклад о торговле и развитии, 1991 год, в цит. док.

21/ См. W. Fritsch, "The Single Market and trade with non-member countries: views from developing countries without preferential arrangements with the EC", Journal of Development Planning, No. 21 (1992).

22/ См. также "Меры по реализации рекомендаций, принятых Конференцией на ее восьмой сессии: эволюция и последствия формирования экономических пространств и региональных интеграционных процессов", доклад секретариата ВНКТАД, TD/B/40(1)/7.

23/ Если страны ЕАСТ присоединятся к ЕС, то их схемы ВСП будут заменены схемой Сообщества. В этом случае экспортные возможности развивающихся стран на рынках ЕАСТ ухудшатся, поскольку преференции ВСП Сообщества являются относительно менее благоприятными.

стран, менее конкурентоспособных, но пользующихся преференциальным доступом на некоторые (или все) национальные рынки Сообщества 24/. Кроме того, экспортеры целого ряда пищевых продуктов развивающихся стран (например, чая, кофе, какао) выиграют от согласования налогов на добавленную стоимость и акцизных сборов на более низких уровнях. Более активное движение в направлении открытия рынка государственных закупок ЕС для производителей из стран, не входящих в Сообщество, также создает новые экспортные возможности для отдельных развивающихся стран со сравнительно более развитой производственной базой 25/.

63. Кроме того, рынок ЕС станет более однородным с точки зрения технических стандартов санитарных норм, правил техники безопасности и сертификации. Хотя в большинстве случаев применяется принцип "взаимного признания" национальных правил, во все большей степени унифицированные стандарты применяются к товарам, использование которых связано с опасными последствиями для здоровья, безопасности или окружающей среды. В принципе взаимное признание или общие правила должны отвечать интересам фирм стран ЕС, а также других стран, включая экспортеров развивающихся стран. Вместе с тем в некоторых случаях согласование может осуществляться скорее в виде повышения, чем понижения стандартов. Так, усиление требований при согласовании ветеринарных и фитосанитарных норм может особенно сильно отразиться на экспорте мяса, рыбы и растений развивающихся стран 26/. Кроме того, необходимость приспособливаться к новым нормам также может создавать трудности для экспортеров развивающихся стран.

24/ Разумеется, что такое перераспределение возможно лишь в том случае, если новые ограничения в рамках всего Сообщества не будут по-прежнему являться дискриминационными по отношению к отдельным странам-экспортерам. Поставщики бананов стран АКТ на практике потеряли бы значительную долю рынка, которую получили бы более конкурентоспособные латиноамериканские экспортеры, если бы в некоторых странах ЕС были отменены национальные ограничения на импорт бананов из стран Латинской Америки, не относящихся к странам АКТ, без замены их новыми жесткими ограничениями Сообщества. См. также S. Borell and Maw Cheng Yang, "ЕС Bananarama 1992", The Developing Economies, vol. 30 (1992). Производители тростникового сахара стран Карибского бассейна, имеющие высокие издержки производства, могут понести убытки на рынке Соединенного Королевства, который является крупнейшим рынком для них, если создание единого рынка приведет к усилению конкуренции со стороны экспортеров свекловичного сахара стран континентальной Европы. См. C. Stevens, "The Caribbean and Europe 1992: Endgame?", Development Policy Review, vol. 9 (1991).

25/ См. "The European Community as a world trade partner", European Economy, No. 52 (1993), annex 1.

26/ Например, бойни и мясокомбинаты в третьих странах должны, судя по всему, иметь лицензии инспекторов ЕС для того, чтобы их продукция имела доступ на рынок ЕС. Аналогичные ограничения могут применяться к импорту рыбы и рыбных продуктов. К развивающимся странам, которые, по всей видимости, оказываются в проигрыше от ужесточения импортных стандартов на рыбные продукты, относятся страны Средиземноморья, Африки и Юго-Восточной Азии.

В. Европейские соглашения

64. В последние два года ЕС заключило соглашения об ассоциированном членстве с шестью странами Центральной и Восточной Европы, находящимися на переходном этапе (СЦВЕП): Венгрией, Польшей, Чешской Республикой, Словацкой Республикой, Болгарией и Румынией (так называемые Европейские соглашения). Эти соглашения предусматривают существенную либерализацию торговли готовыми изделиями. Так, отменены все количественные ограничения на готовые изделия, за исключением квот на текстиль и одежду. Импорт последней категории товаров также был в некоторой степени либерализован 27/. Вместе с тем в чувствительных секторах либерализация осуществляется поэтапно, в то время как большинство сельскохозяйственных товаров исключено из этих соглашений. На те же немногие сельскохозяйственные товары, которые охвачены ими, распространяются количественные импортные ограничения.

65. Либерализация торговли в рамках Европейских соглашений, как представляется, усиливает конкуренцию на рынке Сообщества между экспортными товарами из СЦВЕП и из развивающихся стран 28/. Кроме того, торговые преференции, предоставляемые ЕС развивающимся странам, находятся под угрозой их эрозии, особенно это касается преференциального доступа на этот рынок стран АКТ и Средиземноморья. К готовым товарам стран Центральной и Восточной Европы, конкурирующим на рынке ЕС с аналогичными товарами развивающихся стран, относятся удобрения, продукция черной металлургии, части машин, текстиль и одежда, а также обувь. Что касается сельского хозяйства, то экспорт сельскохозяйственной продукции из развивающихся стран с умеренным климатом будет конкурировать с экспортом таких товаров из СЦВЕП (например, некоторые виды фруктов и овощей) 29/.

66. В настоящее время уровень экспорта СЦВЕП в Сообщество по-прежнему низок, и действующие в этих странах факторы, ограничивающие экспорт, не позволят им резко увеличить его в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Кроме того, хотя страны СЦВЕП могут первоначально за счет низкого уровня зарплат оказаться в выгодном положении с точки зрения международной торговли, особенно экспорта в ЕС, большинство из них (за исключением, пожалуй, Болгарии и Румынии), как ожидается, не смогут долго оставаться конкурентоспособными в производстве трудоемких готовых товаров 30/. Следовательно, в среднесрочной перспективе, по всей видимости, их конкурентные позиции по отношению к аналогичным товарам из развивающихся стран ослабнут.

27/ Более подробный анализ см. в "Industrieguetereinfuehren der EG aus Ost und Sued: Handelspolitik und Entwicklung". DIW Wochenbericht 23/93 (Berlin: Deutsches Institut fuer Wirtschaftsforschung, 10 June 1993).

28/ Конкуренция может возникать и на рынке ЕАСТ, поскольку страны ЕАСТ заключили аналогичные соглашения о свободной торговле со странами СВЕП.

29/ См. также A. Halis Akder, "The Single Market and commercial relations with non-member countries: views from developing countries with preferential arrangements with the EC - the Mediterranean countries", Journal of Development Planning, No. 21 (1992).

30/ J. van Brabant, "1992, the revolutions in Eastern Europe and East-South-North relations", Journal of Development Planning, No. 21 (1992).

67. Европейские соглашения в свою очередь можно рассматривать в качестве важного вклада в облегчение перехода стран Центральной и Восточной Европы к рыночной экономике, поскольку они предоставляют лучший доступ на рынки и лучшие условия для ПИИ. Следовательно, эти соглашения должны оказать содействие СЦВЕП в восстановлении динамизма и роста их экономики и способствовать в то же время ее внешней ориентации и полной интеграции в мировую экономику. В настоящее время этот процесс переориентации уже идет полным ходом в некоторых странах СЦВЕП, приводя к быстрой интенсификации торговли и экономического сотрудничества, особенно с Западной Европой. В рамках такого процесса должны возникнуть новые возможности для торгово-экономического сотрудничества между СЦВЕП и развивающимися странами.

С. Североамериканское соглашение о свободной торговле

68. Хотя Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) между Канадой, Мексикой и Соединенными Штатами было подписано уже более одного года тому назад, связанный с ним законодательный процесс еще не закончен. Согласно некоторым оценкам, Мексика, благодаря более тесной интеграции с североамериканским рынком, в среднесрочной перспективе сможет увеличить свои доходы приблизительно на 3,5 процентных пункта, в то время как увеличение доходов Соединенных Штатов и Канады, по всей вероятности, будет менее ощутимым 31/. Ожидается значительное увеличение торговли между Мексикой и Соединенными Штатами. Согласно различным оценкам "долгосрочного" влияния на торговлю, в случае немедленного устранения всех барьеров в торговле между двумя странами предполагается увеличение экспорта Мексики в Соединенные Штаты приблизительно на 10-17%, а импорта Мексики из Соединенных Штатов приблизительно на 8-12% 32/. Может произойти особенно большое увеличение продаж мексиканского текстиля и одежды 33/. Широкомасштабные экономические реформы, проводимые в Мексике с середины 80-х годов в направлении придания более открытого характера и модернизации своей экономики, помогут этой стране успешно справиться с проблемой усиления конкуренции на своем внутреннем рынке в результате создания зоны свободной торговли.

69. Как полагают, отмена всех торговых барьеров между странами НАФТА не окажет какого-либо существенного влияния на их торговлю с остальным миром. Так, в одном исследовании было подсчитано, что экспорт Мексики в страны остального мира увеличится приблизительно на 2%, в то время как увеличение экспорта из Соединенных Штатов в остальной мир будет незначительным (0,04%) 34/. В другом исследовании делается предположение, что экспорт стран

31/ См. D.K. Brown, A.V. Deardorff and R.M. Stern, "North American integration", Economic Journal, vol. 102 (November 1992).

32/ Различные исследования, цитируемые в докладе секретариата ВНКТАД "Меры по реализации рекомендаций, принятых Конференцией на ее восьмой сессии: эволюция и последствия формирования экономических пространств и региональных интеграционных процессов", TD/B/40(1)/7, глава 3.

33/ См. G. Bannister and P. Low, "Textiles and apparel in NAFTA. A case of constrained liberalization". The World Bank, Policy Research Working Papers, WPS 994 (October 1992).

34/ См. United States International Trade Commission, "The likely impact on the United States of a free trade agreement with Mexico". USITC Publication, 2353, February 1991. Cited in: World Trade Materials, vol. 3, No. 3 (1991).

остального мира в страны НАФТА и импорт стран остального мира из стран НАФТА будут снижаться, однако такое снижение также будет незначительным (0,02% и 0,006%, соответственно) 35/. Следовательно, в этом исследовании не подтверждаются опасения третьих стран относительно возможной общей переориентации торговли.

70. В результате создания НАФТА может оказаться, что мексиканские товары, экспорт которых на рынке Соединенных Штатов в настоящее время наталкивается на торговые барьеры, станут на нем относительно более конкурентоспособными 36/.

К числу мексиканских товаров, которые сталкиваются с торговыми барьерами и конкурируют на рынке Соединенных Штатов с экспортными товарами из других развивающихся стран, относится продукция черной металлургии (в основном полуфабрикаты), электроприборы 37/, одежда и обувь.

71. В какой же степени улучшение доступа на рынок для Мексики отразится на экспортных возможностях других торговых партнеров? Ответ на этот вопрос зависит от того, о каком товаре или стране идет речь. В результате создания НАФТА позиции Мексики с точки зрения преференциального доступа на рынок Соединенных Штатов укрепятся. Такое изменение может привести к уменьшению торговли со странами, в отношении которых Мексика переходит от позиции относительной дискриминации или одинакового режима к позиции равного или лучшего доступа 38/. Вместе с тем маловероятно, чтобы переориентация торговли

35/ См. D.K. Brown, A.V. Deardorff and R.M. Stern, "A North American free trade agreement: analytical issues and a computational assessment", The World Economy, vol. 15, No. 1 (1992).

36/ Более подробный анализ см. документ "Меры по реализации рекомендаций, принятых Конференцией на ее восьмой сессии: эволюция и последствия формирования экономических пространств и региональных интеграционных процессов", доклад секретариата ЮНКТАД, TD/B/40(1)/7, глава 3.

37/ Например, электрические резисторы, электроприборы для переключения и защиты электрических цепей; отдельные электронные компоненты; электрические конденсаторы.

38/ Основными конкурентами Мексики из числа развивающихся стран на рынке продукции черной металлургии Соединенных Штатов являются Бразилия, Венесуэла, Республика Корея и Тайвань, провинция Китая. В области электроприборов крупным конкурентом выступает также Тайвань, провинция Китая, за которым следуют страны Центральной Америки и Карибского бассейна, которые при экспорте этих товаров пользуются беспопшлинным доступом на рынок Соединенных Штатов в рамках инициативы стран Карибского бассейна (ИКБ). Основными конкурентами в области одежды являются крупные экспортеры Южной и Юго-Восточной Азии, в том числе большое число развивающихся стран с высоким и средним уровнем доходов, а также экспортеры Центральной Америки и Карибского бассейна, пользующиеся в рамках ИКБ беспопшлинным доступом на рынок США при экспорте отдельных видов одежды. Что касается обуви, то основным конкурентом выступает Бразилия, за которой следуют страны Южной и Юго-Восточной Азии. См. также "Меры по реализации рекомендаций, принятых Конференцией на ее восьмой сессии: эволюция и последствия формирования экономических пространств и региональных интеграционных процессов", доклад секретариата ЮНКТАД, TD/B/40(1)/7.

происходила во всех таких случаях. Вполне резонно предположить, что существующий уровень импортных барьеров не является препятствием для тех товаров, которые Мексика экспортирует почти исключительно в Соединенные Штаты. В других случаях Мексика уже имеет неограниченный доступ на рынок Соединенных Штатов, и, следовательно, масштабы какой-либо переориентации торговли "под влиянием НАФТА" являются весьма незначительными. Это относится к мексиканскому экспорту электрических генераторов и оборудования, а также специального оборудования для конкретных отраслей. Однако более строгие правила происхождения товаров в секторах по производству текстиля, одежды и автомобилей могут создавать новые барьеры для экспортеров третьих стран. Кроме того, рост доходов в мексиканской экономике, ожидаемый в результате большей интеграции с североамериканским рынком, будет содействовать расширению торговли и открытию новых экспортных возможностей для других стран, включая развивающиеся.

72. Экспортеры Соединенных Штатов и Канады получают выгоду от неограниченного доступа их товаров на мексиканский рынок. Следовательно, на нем усилится конкуренция, особенно в отношении ряда готовых изделий (например, продукция черной металлургии, строительного оборудования, тракторов, конторского оборудования), для поставщиков из третьих стран, включая развивающиеся страны 39/.

D. Региональные интеграционные соглашения развивающихся стран

73. Большинство региональных интеграционных соглашений, заключенных развивающимися странами с начала 60-х до начала 80-х годов, не привели к значительному или устойчивому росту внутрирегиональной торговли (см. таблицу 1). Лишь в нескольких региональных группировках доля внутрирегионального экспорта превышает 10%. В мировой торговле все эти соглашения до настоящего времени играли весьма незначительную роль.

74. С конца 80-х годов после критического пересмотра своих интеграционных соглашений развивающиеся страны стали пересматривать свою интеграционную стратегию и определять новые цели. Кроме того, были заключены новые региональные соглашения. Ставящиеся перед ними задачи варьируются от создания зон преференциальной торговли до образования зон свободной торговли, таможенных союзов или общих рынков. Кроме того, прилагаются усилия по укреплению сотрудничества в области валютно-кредитной политики, финансирования торговли, развития инфраструктуры и расширения и диверсификации производства.

75. Например 40/, недавно созданный в Латинской Америке Общий рынок "Южного конуса" (МЕРКОСУР) 41/ ставит перед собой целью создание общего рынка к концу 1994 года, а Андская группа 42/ планирует завершить формирование своего общего рынка к концу 1995 года. Страны АСЕАН начали осуществление своей рассчитанной

39/ К числу развивающихся стран, поставляющих в настоящее время такую продукцию на мексиканский рынок, относятся Бразилия, Аргентина, Китай, Гонконг и Республика Корея.

40/ Более подробный анализ см. в документе "Меры по реализации рекомендаций, принятых Конференцией на ее восьмой сессии: эволюция и последствия формирования экономических пространств и региональных интеграционных процессов", доклад секретариата ЮНКТАД, TD/B/40(1)/7, глава 5.

41/ Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай.

42/ Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор.

на 15 лет программы создания зоны свободной торговли АСЕАН (ЗСТА). Значительные изменения происходят в двух региональных группировках: Южноазиатское соглашение о преференциальной торговле (САПТА) 43/ включило пункт о либерализации преференциальной торговли в свою программу работы, а Сообщество по развитию южной части Африки (СРЮА) 44/ создало новую структуру для рыночной, финансовой и секторальной интеграции.

76. Каково же потенциальное значение новых инициатив по региональной экономической интеграции для создания экспортных возможностей развивающихся стран? Очевидно, для того чтобы открыть новые возможности для экспорта, они должны качественно отличаться от прошлых усилий по налаживанию интеграции.

77. Интеграционные соглашения должны дополнять другие меры экономической политики стран-членов, направленные на расширение и диверсификацию конкурентоспособных в международном плане экспортных возможностей на региональном уровне. Соответственно, интеграционные схемы должны получить внешнюю ориентацию, а не выступать лишь в качестве механизмов проведения политики индустриализации, направленной на замещение импорта, с использованием высоких внешних барьеров. Кроме того, устранять барьеры во внутрирегиональной торговле и в области капиталовложений следует с большей решимостью, чем в прошлом, и, по возможности, в соответствии с установленными схемами, особенно в чувствительных секторах, в которых протекционистские меры используются в наибольшей степени. Тем самым интеграционные соглашения будут способствовать усилению конкуренции на региональном рынке и побуждать к более эффективному перераспределению ресурсов на региональном уровне. Кроме того, в тех регионах, в которых неразвитая инфраструктура сдерживает торговлю как между членами, так и с третьими странами, совместные усилия по устранению недостатков на транспорте и в секторе связи имеют решающее значение. Это придаст новый импульс расширению экспорта в рамках региона и откроет новые возможности для торговых партнеров третьих стран на региональном рынке.

78. Накопленный до настоящего времени опыт свидетельствует о том, что делавшийся ранее упор на замещение импорта уступил место большей внешней ориентации и рыночному подходу как в плане заключения новых региональных соглашений, так и в плане реформы уже существующих. Кроме того, страны - члены региональных соглашений, как и многие другие развивающиеся страны, все активнее проводят односторонние политические реформы, направленные на либерализацию своей торговли. Во многих случаях эти реформы оказались весьма глубокими и создали новые торговые возможности для всех партнеров. Вместе с тем потенциал региональных интеграционных соглашений в области налаживания новых торговых потоков на региональном уровне будет ослаблен в тех группировках, в которых страны-члены имеют слабый производственный потенциал, схожую структуру производства и в которых рынки, как правило, являются узкими, что обусловлено низким уровнем доходов на душу населения.

43/ Бангладеш, Бутан, Индия, Мальдивские Острова, Непал, Пакистан и Шри-Ланка.

44/ Ангола, Ботсвана, Замбия, Зимбабве, Лесото, Малави, Мозамбик, Намибия, Свазиленд и Танзания.

Е. Экономическая интеграция в Юго-Восточной и Восточной Азии

79. Официальные интеграционные соглашения на региональном уровне не играли какой-либо существенной роли во взаимозависимом росте и динамичном расширении торговли между некоторыми странами Юго-Восточной и Восточной Азии. Эти изменения были вызваны действием, главным образом, хозяйственных, а не политических факторов. Внутрорегиональная торговля с участием Японии и восьми наиболее развитых азиатских развивающихся стран 45/ расширилась с 34% от их общего экспорта в 1980 году до 42% в 1991 году. Следовательно, за десятилетие доля внутрорегиональной торговли увеличилась приблизительно на одну четверть.

80. Основными движущими силами этого процесса растущей взаимозависимости стали фирмы, принимавшие решения по инвестициям, производству, источникам и продажам. Важной движущей силой также явились прямые иностранные инвестиции. Одной из наиболее примечательных черт этого процесса было перемещение обрабатывающих отраслей из относительно более развитых стран в другие страны, которые стремятся догнать их. Таким образом, трудоемкие и/или технологически высокоразвитые отрасли (или стадии производства) переместились из Японии в страны азиатской четверки 46/ и АСЕАН, а затем, когда в странах азиатской четверки вырос уровень зарплаты, они переместились из этих стран в страны АСЕАН. С развитием Большой южнокитайской экономической зоны Китай превратился в еще одну страну, получающую прямые иностранные инвестиции, особенно из Азии 47/, среди других стран, экономика которых характеризуется низкими издержками производства. Таким образом, внутрорегиональный экспорт капитала явился мощным рычагом усиления экономической интеграции в Юго-Восточной и Восточной Азии. Этот процесс продолжится благодаря новым перемещениям производства в данном регионе в страны с избыточной рабочей силой и еще более низким уровнем зарплаты, такие, как Вьетнам, Камбоджа и Лаос.

81. Приток прямых иностранных инвестиций и перемещение обрабатывающих отраслей в страны с более низкими издержками производства в первую очередь касается таких секторов, как производство текстиля, пошив одежды, производство электронной аппаратуры, машин, транспортного оборудования, стали и химикатов. Такая деятельность осуществляется как местными предприятиями (главным образом в отношении текстиля, одежды и стали), так и филиалами ТНК. Инвестиции, как правило, носят ориентированный на экспорт характер. Значительные закупки вводимых производственных ресурсов в рамках региона, зачастую через каналы внутрифирменной торговли, и, в некоторой степени, экспорт готовых изделий на региональный рынок способствовали расширению экспорта на региональном уровне. Региональные производственные сети, охватывающие ряд стран, в первую очередь

45/ Гонконг, Индонезия, Китай, Малайзия, Республика Корея, Сингапур, Тайвань, провинция Китая, и Таиланд.

46/ Гонконг, Республика Корея, Сингапур, Тайвань, провинция Китая.

47/ Другой региональный треугольник роста создается между Сингапуром, штатом Джохор в Малайзии и островом Батам в Индонезии. Сингапурский капитал ищет недорогую землю и рабочую силу, в то время как Индонезия и Малайзия радушно принимают иностранные инвестиции для осуществления проектов, ориентированных на экспорт.

появились в электротехнической и электронной отраслях (компьютеры, связь, копировальные устройства, видеомэагнитофоны и т.д.), а также в других секторах, таких, как автомобилестроение, производство химикатов и текстиля 48/.

82. Промышленные инвестиции в Юго-Восточной и Восточной Азии, соответствующие меняющимся конкурентным позициям, поощрялись ориентированной на внешние рынки торговлей и инвестиционной политикой многих развивающихся стран рассматриваемого региона, а также политикой "открытых дверей" Китая. Тем не менее, несмотря на увеличившийся объем внутрирегиональной торговли, Юго-Восточная и Восточная Азия продолжают зависеть от торговли на мировом рынке, особенно торговли с Соединенными Штатами и ЕС. В регионе решительно поддерживается стратегия "открытого регионализма", которая не подрывает многостороннюю торговую систему.

48/ См. UNIDO: Industry and Development, Global Report 1990/91, Vienna, 1990. Например, японские электронные компании в странах АСЕАН получили в 1988 году приблизительно 40% своих вводимых в производство ресурсов от своих филиалов в Японии и приблизительно одну четверть от своих филиалов в других странах региона. См. A. Borrman and R. Jungnickel, "Foreign investment as a factor in Asian Pacific integration", Intereconomics, vol. 27, No. 6 (November/December 1992), table 3. В случае японских инвестиций в страны азиатской четверки и страны АСЕАН экспорт целого ряда промышленных секторов (например, общее и электрическое машиностроение, точное машиностроение, транспортное оборудование) в основном направлялся в Японию. См. ЮНКТАД, Доклад о торговле и развитии, 1990 год, издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.90.II.D.6, глава 3.

Таблица 1

Иллюстративный перечень товаров для возможного расширения экспорта развивающихся стран

Выборочные товары, на которые распространяются высокие тарифы НБН, основной экспорт и рыночные доли развивающихся стран

Рынок: КАНАДА

Товар (широкое описание)	Основные поставщики	ВСП (больше нуля)	Другие преференции
Сельскохозяйственные товары: пальмовое масло, мясные изделия, грибы	Малайзия, Бразилия, Китай	12,5% (пальмовое масло)	КАРИБКАН, НРС (пальмовое масло)
Чемоданы, портфели, сумки	Республика Корея, Китай	11,0-11,5%	НРС
Одежда и принадлежности из кожи	Республика Корея, Китай	15,0-16,5%	НРС, БПТ
Текстиль, одежда и принадлежности	Китай, Гонконг, Тайвань, провинция Китая, Филиппины, Республика Корея	10,0-16,5% (некоторые товары)	БПТ, НРС (некоторые товары)
Льняное постельное белье; льняные скатерти; льняные салфетки для ванной и кухни	Турция, Бразилия, Республика Корея	нет	
Обувь	Китай, Тайвань, провинция Китая, Республика Корея, Бразилия	8,0-13,0% (некоторые товары)	БПТ, НРС (некоторые товары)
Куклы, мягкие игрушки	Китай, Республика Корея	10,0%	БПТ, НРС, КАРИБКАН

Рынок: ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО

Товар (широкое описание)	Основные поставщики	ВСП (больше нуля)	Другие преференции
Ягнати́на, свежая или охлажденная	Югославия	нет	АКТ
Рыба, свежая или охлажденная	Марокко, Сенегал, Чили, Сейшельские Острова	нет	НРС, АКТ
Рыба и ракообразные, замороженные	Сейшельские Острова, Панама, Бангладеш, Кот-д'Ивуар, Чили, Куба, Мексика, Аргентина, Венесуэла	4,0-7,0% (ракообразные)	АКТ, НРС
Мед	Мексика, Аргентина	25,0%	НРС, АКТ
Срезанные цветы	Колумбия, Кения, Израиль	нет	НРС, АКТ
Картофель	Египет, Кипр, Марокко	нет	НРС, АКТ
Грибы	Китай, Югославия	6,0%	НРС, АКТ
Бананы	Панама, Коста-Рика, Эквадор, Колумбия	нет	АКТ

Рынок: ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО (окончание)

Товар (широкое описание)	Основные поставщики	ВСП (больше нуля)	Другие преференции
Свежие цитрусовые	Марокко, Израиль, Тунис	16,0% (мандарины)	НРС, АКТ
Персики/виноград, свежие	Чили, Кипр	нет	АКТ (персики)
Растительные масла (пальмовое, пальмоядровое)	Малайзия, Индонезия, Кот-д'Ивуар	11,0-13,0%	НРС, АКТ
Мясные изделия	Бразилия, Аргентина	17,0%	НРС, АКТ
Рыбные изделия или консервы	Кот-д'Ивуар, Таиланд, Сенегал, Филиппины, Марокко	9,0-19,0% (некоторые товары)	НРС, АКТ
Ракообразные и моллюски, переработанные или консервированные	Таиланд, Куба, Чили	6,0%	НРС, АКТ
Шоколадная паста	Кот-д'Ивуар, Камерун, Бразилия	11,0%	НРС, АКТ
Консервированные овощи	Китай, Марокко, Бразилия, Перу, Тайвань, провинция Китая	11,0-20,0% (некоторые товары)	НРС, АКТ
Ананасы и другие фрукты, подвергшиеся обработке или консервированные	Таиланд, Бразилия, Филиппины	6,0-12,0%	НРС, АКТ
Фруктовые соки	Бразилия, Аргентина, Марокко	8,0-17,0%	НРС, АКТ
Ром и тафия	Мартиника, Тринидад и Тобаго, Багамские Острова, Гайана, Ямайка	нет	АКТ
Кофейные экстракты, эссенция и т.д.	Кот-д'Ивуар, Бразилия, Колумбия	9,0%	НРС, АКТ
Табак	Куба, Бразилия	данные отсутствуют	НРС, АКТ
Текстиль и одежда	Гонконг, Китай	нет	НРС, АКТ

Рынок: ЯПОНИЯ

Товар (широкое описание)	Основные поставщики	ВСП (больше нуля)	Другие преференции
Каракатицы и кальмары	Таиланд	нет	
Мед	Китай	нет	
Консервированные овощи, сушеные овощи	Китай, Тайвань, про- винция Китая, Республика Корея	7,5-10,0% (некоторые товары)	НРС (некоторые товары)
Сладкие каштаны и другие орехи	Китай, Республика Корея	нет	

Рынок: ЯПОНИЯ (окончание)

Товар (широкое описание)	Основные поставщики	ВСП (больше нуля)	Другие преференции
Бананы	Филиппины, Тайвань, провинция Китая, Эквадор	12,5%	НРС
Ананасы, свежие или сушеные	Филиппины, Тайвань, провинция Китая	нет	
Фрукты, замороженные	Республика Корея, Китай	нет	
Фрукты, предварительно законсервированные	Республика Корея, Тайвань, провинция Китая	нет	
Черный чай	Китай, Тайвань, провинция Китая	нет	
Имбирь	Таиланд, Тайвань, провинция Китая	нет	
Морские и другие водоросли	Республика Корея	8,0%	НРС
Моллюски, переработанные или консервированные	Республика Корея, Таиланд	9,0%	НРС
Тростниково-сахарная меласса	Индонезия, Таиланд, Филиппины	нет	
Какао-порошок	Республика Корея, Сингапур, Бразилия	нет	
Овощи, консервированные	Китай, Тайвань, провинция Китая, Таиланд	нет	
Арахис, консервированный	Китай	нет	
Фрукты, консервированные	Филиппины, Тайвань, провинция Китая, Таиланд	нет	
Фруктовые соки	Бразилия	нет	
Безалкогольные напитки	Сингапур, Республика Корея	нет	
Нефтяные масла	Сингапур, Индонезия, Республика Корея	нет	
Фанера	Индонезия, Малайзия	нет	
Одежда из кожи	Республика Корея	нет	
Текстиль и одежда	Республика Корея, Тайвань, провинция Китая, Китай, Гонконг	8,4%	НРС
Обувь	Республика Корея, Тайвань, провинция Китая	13,5%	НРС

Рынок: ШВЕЦИЯ

Товар (широкое описание)	Основные поставщики	ВСП (больше нуля)	Другие преференции
Грибы	Китай	нет	НРС
Одежда	Гонконг, Китай, Республика Корея	нет	НРС
Льняные скатерти, шторы	Индия, Таиланд	нет	НРС
Обувь	Республика Корея, Тайвань, провинция Китая	нет	НРС

Рынок: СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ

Товар (широкое описание)	Основные поставщики	ВСП (больше нуля)	Другие преференции
Овощи	Мексика, Гватемала, Перу	нет	ИКБ
Фрукты, свежие	Мексика, Чили	нет	ИКБ
Фруктовые соки	Бразилия, Мексика, Аргентина, Филиппины	нет	ИКБ
Чемоданы, портфели, сумки из пластмассы или текстиля	Китай, Тайвань, провинция Китая, Республика Корея	нет	
Ящики или контейнеры с поверхностью из пластика или текстиля	Китай, Тайвань, провинция Китая, Республика Корея	нет	
Текстиль и одежда, принадлежности туалета	Тайвань, провинция Китая, Гонконг, Республика Корея, Китай, Сингапур, Филиппины, Таиланд, Индонезия, Мексика, Коста-Рика	нет	ИКБ (неко- рые то- вары
Обувь	Республика Корея, Тайвань, провинция Китая, Китай, Мексика, Филиппины	нет	
Столовая посуда, кухонная посуда	Китай, Республика Корея	нет	ИКБ
Стекланная посуда	Тайвань, провинция Китая, Мексика	нет	ИКБ

Источник: Информационная система мер торгового контроля ИНКТАД.

Примечание: Под заголовком "Другие преференции" указан преференциальный тарифный режим для развивающихся стран. При этом используются следующие сокращения: АКТ = преференциальный режим ЕС для стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана в рамках Ломейской конвенции; БПТ = Британские преференциальные тарифы; КАРИБКАН = Канадские преференции для стран Карибского бассейна, входящих в Содружество; ИКБ = преференциальный режим Соединенных Штатов в соответствии с Законом о подъеме экономики стран Карибского бассейна; НРС = преференциальный режим для наименее развитых стран.

Таблица II

Импорт из развивающихся стран в разбивке по тарифным группам для отдельных товаров, на которые распространяются высокие тарифы

(в млн. долл.)

Импортирующий рынок	Все выборочные товары	Доля в % от общего объема импорта	Уровень применяемых ставок НБН (%)			
			10,0-15,0	15,1-20,0	20,1-30,0	30,1-50,0
Канада	2 676,9	23,0	944,1	247,2	1 485,6	-
Япония	10 927,0	12,5	6 719,4	1 857,9	918,0	472,1
Швеция	240,1	6,3	240,1	-	-	-
США	24 194,3	14,0	6 340,2	7 266,5	6 648,4	3 848,2
ЕЭС	23 128,1	16,2	14 647,6	3 956,1	1 477,5	63,8
Всего	61 166,4	14,6	28 891,4	13 327,7	10 529,5	4 384,1

Источник: Информационная система мер торгового контроля ИНКТАД.

Таблица III

Периодичность импорта из развивающихся стран в разбивке по тарифным группам выборочных товаров, на которые распространяются высокие тарифы

(число национальных тарифных позиций)

Импортирующий рынок	Все выборочные товары		Уровень применяемых ставок НБН (%)									
	Всего	Охваченные ВСП	10,0-15,0		15,1-20,0		20,1-30,0		30,1-50,0		Свыше 50,0	
Канада	145	66	57	46	46	15	12	4	73	3	-	-
Япония	183	105	124	82	-	35	19	-	15	3	3	1
Швеция	40	-	40	-	-	-	-	-	-	-	-	-
США	199	-	72	-	29	64	-	13	44	8	17	-
ЕЭС	293	51	210	18	209	31	18	28	30	26	1	1
Всего	860	222	503	146	284	145	49	45	162	37	21	4

Источник: Информационная система мер торгового контроля ИНКТАД.

Таблица IV

Шкала скользящих тарифных ставок на товары, представляющие интерес для развивающихся стран с точки зрения их экспорта

Тарифы, применяемые на основе НБН и к бенефициарам ВСП (в процентах с объявленной цены или ее эквивалента)

1. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ

Товар	США		ЕЭС		Япония		Канада		Швеция	
	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП
Овощи										
Свежие	10,2	5,6	12,4	11,4	5,2	5,0	7,6	7,6	7,0	7,0
Переработанные	10,5	6,2	15,4	11,8	15,9	13,0	10,0	10,0	5,8	4,3
Фрукты										
Свежие	7,4	5,2	12,7	10,6	12,3	12,1	5,9	5,9	2,9	2,1
Переработанные, соки	11,3	9,0	25,2	20,3	23,4	22,2	8,3	7,6	2,7	1,4
Мясо										
Говядина	4,5	4,5	-	-	25,0	25,0	1,1	1,1	0,0	0,0
Баранина и козлятина	1,4	1,4	-	-	0,0	0,0	1,7	1,7	0,0	0,0
Свинина	0,4	0,4	3,0	0,0	2,9	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Мясо, соленое	3,8	0,5	18,7	18,7	9,4	9,4	28,5	28,3	0,0	0,0
Мясо, переработанное	5,1	0,8	20,1	17,0	15,9	15,9	10,1	8,2	0,0	0,0

2. ТРОПИЧЕСКИЕ ПРОДУКТЫ

Товар	США		ЕЭС		Япония		Канада		Швеция	
	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП
Кофе										
Необжаренный	0,0	0,0	9,0	6,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Обжаренный молотый	0,0	0,0	15,3	10,3	13,3	13,3	0,5	0,5	0,0	0,0
Экстракты, препараты	5,0	0,0	16,8	12,3	24,3	20,7	2,5	0,0	0,0	0,0
Чай										
Без тары	0,0	0,0	0,0	0,0	9,0	8,5	4,3	4,3	0,0	0,0
Для розничной продажи	0,0	0,0	5,0	0,0	20,0	18,0	2,4	2,4	0,0	0,0
Экстракты, препараты	5,0	0,0	12,5	6,5	24,1	22,0	2,0	2,0	0,0	0,0
Какао										
Бобы	0,0	0,0	3,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Паста	0,6	0,0	15,0	11,0	15,0	7,5	0,0	0,0	0,0	0,0
Масло	0,0	0,0	12,0	12,0	2,5	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0
Порошок	0,7	0,0	16,0	16,0	21,5	15,0	10,0	5,0	0,9	0,0
Шоколад	5,8	0,9	13,0	8,5	25,0	22,3	10,0	4,3	5,0	5,0
Пряности										
Немолотые-переработанные	1,1	0,2	8,6	3,0	4,2	0,5	2,2	0,3	0,0	0,0
Молотые-переработанные	3,4	1,0	7,8	3,6	3,8	0,0	3,0	1,0	0,0	0,0
Плетение										
Сырье	3,0	1,4	0,0	0,0	5,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Плетеные изделия	6,3	0,5	4,4	0,0	4,0	0,7	9,7	6,3	4,9	0,0
Корзиночные изделия	8,5	3,2	5,7	0,0	6,5	0,0	12,8	8,1	4,9	0,0
Масличные семена										
Масличные семена	3,1	3,1	0,2	0,2	1,6	1,6	1,0	1,0	0,0	0,0
Растительные масла	4,1	2,7	10,1	8,7	7,5	6,3	10,3	7,6	8,5	0,7
Жирные кислоты	6,3	3,5	5,8	1,3	4,0	1,1	10,1	10,1	0,9	0,0
Маргарин	12,8	4,7	17,4	16,3	20,6	20,6	13,8	4,7	16,3	0,0
Табак										
Непереработанный	59,1	52,1	18,3	16,1	0,0	0,0	8,0	3,6	0,0	0,0
Переработанный	106,7	98,1	66,6	50,9	8,4	8,4	17,3	11,9	3,1	0,0
Тропические фрукты										
Свежие, сушеные	8,0	7,0	8,0	4,1	7,6	5,7	1,4	1,4	0,0	0,0
Консервированные	8,2	8,2	26,9	20,9	36,4	36,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Переработанные, соки	0,7	0,0	20,5	20,5	22,5	22,5	15,0	15,0	0,0	0,0

Таблица IV (продолжение)

Товар	США		ЕЭС		Япония		Канада		Швеция	
	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП
Тропические орехи										
Нелущеные, необработанные	0,1	0,0	1,2	0,0	5,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Лущеные, переработанные	10,0	6,5	15,2	8,8	19,5	16,7	5,4	0,0	0,0	0,0
Древесина										
В сыром виде	0,0	0,0	0,1	0,1	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Подвергнутая простой обработке	0,0	0,0	3,2	0,0	2,8	0,6	1,4	0,0	0,0	0,0
Однослойная фанера, клееная фанера	2,7	1,1	8,1	0,0	7,0	3,1	5,6	3,6	1,5	0,0
Изделия из дерева	4,9	1,3	5,4	0,0	4,6	0,0	8,6	4,8	2,4	0,0

3. ТОВАРЫ, ПОЛУЧАЕМЫЕ НА ОСНОВЕ НАТУРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Товар	США		ЕЭС		Япония		Канада		Швеция	
	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП
Рыба										
Непереработанная	0,8	0,2	11,1	9,2	6,7	6,5	0,9	0,8	0,0	0,0
Полупереработанная и переработанная	5,2	3,1	15,7	12,0	10,0	8,5	5,2	3,9	1,6	0,2
Продукция лесного хозяйства										
Сырье	0,1	0,0	0,2	0,2	0,2	0,0	0,3	0,2	0,0	0,0
Полуфабрикаты	3,6	1,4	5,2	0,0	5,8	2,0	4,8	2,7	1,3	0,0
Готовые изделия	5,0	0,9	5,6	0,0	3,9	0,0	7,6	4,2	2,2	0,0
Металлы										
Термически необработанные	1,3	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Необработанные давлением	4,0	2,1	3,6	1,8	3,5	0,2	5,8	2,9	0,2	0,0
Обработанные давлением	3,8	0,0	6,9	0,0	5,1	0,0	6,7	3,3	1,9	0,0
Конечные продукты	5,0	0,2	6,2	0,0	4,3	0,0	8,8	5,3	3,5	0,0
Энергоносители										
Сырье	0,8	0,0	1,8	0,0	1,8	1,4	6,2	3,8	0,0	0,0
Полуфабрикаты	1,3	0,3	1,9	0,9	0,2	0,0	1,8	0,7	0,1	0,0
Конечные продукты	1,8	1,0	2,9	0,0	5,3	2,2	6,9	4,5	0,0	0,0
Шкуры и кожи										
Сырьевые материалы	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Кожа	3,9	1,0	3,8	1,0	17,7	8,5	8,2	4,6	2,9	0,0
Изделия	9,8	7,6	7,0	0,0	12,4	7,6	13,0	8,3	5,4	0,3
Бумага и картон										
Полуфабрикаты	1,7	0,0	8,4	0,0	3,5	0,0	6,3	3,8	2,0	0,0
Готовые изделия	3,8	0,0	9,8	0,0	2,9	0,0	8,6	3,9	3,2	0,0
Продукция черной металлургии										
Сырье	0,1	0,0	0,1	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Полуфабрикаты	5,3	5,0	5,5	0,2	4,1	0,0	7,9	7,4	3,9	0,0
Готовые изделия	4,3	0,7	5,3	0,0	3,5	0,0	8,9	5,9	4,5	0,0

4. ТЕКСТИЛЬ

Товар	США		ЕЭС		Япония		Канада		Швеция	
	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП	НБН	ВСП
Текстиль										
Сырье	2,5	2,3	0,0	0,0	0,1	0,0	0,7	0,7	0,0	0,0
Подвергшийся неглубокой обработке	6,2	5,6	5,4	3,4	2,3	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0
Пряжа	9,3	9,1	11,2	9,2	7,0	0,0	6,1	1,2	4,9	1,0
Ткань	12,7	12,3	20,0	17,2	10,4	0,0	8,3	3,7	11,6	6,5
Готовые изделия	13,9	13,7	23,4	22,3	12,8	0,0	12,5	5,7	13,6	12,3

Источник: Информационная система мер торгового контроля ЮНКТАД.

Таблица V

Сектора, предлагаемые для ликвидации и согласования тарифов:
импорт и средние тарифные ставки

(импорт в млн. долл.; тарифы в процентах)

Рынок: КАНАДА

Сектор	Импорт из:				Средние ставки тарифов	
	Всего мира	Развивающихся стран			НВН	ВСП
		Все товары	Все товары	Облагаемый пошлиной		
Ликвидация тарифов						
Все сектора	6919,8	559,3	391,1	287,9	6,8	4,3
Фармацевтические продукты	43,1	2,4	2,3	2,3	8,5	5,7
Строительное оборудование	155,4	6,5	6,5	6,5	5,4	1,6
Медицинское оборудование	98,3	6,5	5,4	5,4	4,2	1,9
Сталь	533,7	226,8	103,2	-	8,2	8,0
Пиво	33,6	3,7	3,7	3,7	4,4	0,0
Мебель	120,9	21,2	21,2	21,2	13,2	8,7
Сельскохозяйственное оборудование	463,2	1,7	0,2	0,2	4,0	1,5
Спирт, дистиллированный	59,3	0,0	0,0	0,0	1,6	0,5
Бумага	2873,6	66,5	54,3	54,3	6,2	2,9
Научное оборудование	20,2	0,1	0,1	0,1	5,8	2,8
Древесина	994,9	113,8	85,9	85,9	5,3	3,0
Керамика	483,3	78,3	78,3	78,3	8,5	3,6
Стеклопосуда	740,5	31,8	29,9	29,9	8,2	4,8
Согласование тарифов						
Все сектора	14716,9	2767,9	2430,4	2430,4	11,9	9,0
Химические вещества	8138,0	518,5	358,7	355,9	8,9	5,1
Текстильное сырье	7,6	-	-	-	0,0	0,0
Текстиль, подвергшийся неглубокой обработке	0,6	-	0,3	-	5,4	3,4
Пряжа и ммф	359,2	151,4	151,0	28,9	11,2	9,4
Ткань	1467,8	387,4	360,0	69,3	19,7	16,9
Готовые изделия из текстиля	1875,7	1371,8	1371,7	69,4	23,3	22,2
Цветные металлы	1995,0	111,0	70,9	70,9	6,7	3,4
Рыба и рыбопродукты	595,5	219,6	117,9	33,1	2,7	2,0

Рынок: ЕВРОПЕЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО

Сектор	Импорт из:				Средние ставки тарифов	
	Всего мира	Развивающихся стран			НВН	ВСП
		Все товары	Все товары	Облагаемый пошлиной		
Ликвидация тарифов						
Все сектора	38756,7	5966,9	3198,6	3198,3	6,0	0,1
Фармацевтические продукты	414,6	31,0	31,0	31,0	6,0	0,0
Строительное оборудование	384,6	66,0	65,5	65,5	4,2	0,0
Медицинское оборудование	549,9	5,1	4,0	4,0	4,8	0,0
Сталь	1745,9	396,2	396,2	396,2	5,6	0,0
Пиво	43,1	5,0	5,0	5,0	24,0	14,0
Мебель	582,8	186,5	186,1	186,1	5,0	0,0
Сельскохозяйственное оборудование	759,2	9,8	9,8	9,8	4,4	0,0
Спирт, дистиллированный	43,7	4,5	0,3	-	40,3	40,3
Бумага	20698,3	1157,8	560,7	560,7	7,5	0,0
Научное оборудование	105,1	3,5	3,5	3,5	4,8	0,0
Древесина	11109,0	3488,6	1324,5	1324,5	4,4	0,0
Керамика	907,4	381,4	381,4	381,4	7,1	0,0
Стеклопосуда	1413,1	231,4	230,5	230,5	8,4	0,0

Рынок: ЕВРОПЕЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО (окончание)

Сектор	Импорт из:				Средние ставки тарифов	
	Всего мира	Развивающихся стран			НБН	ВСП
		Все товары	Все товары	Облагаемый пошлиной		
Согласование тарифов						
Все сектора	84385,4	33467,5	27599,3	25299,0	8,7	1,0
Химические вещества	33139,1	5234,1	4403,7	4108,1	7,2	0,1
Текстильное сырье	4428,0	1803,3	203,2	203,2	0,1	0,0
Текстиль, подвергшийся неглубокой обработке	202,4	104,7	104,7	104,7	2,3	0,0
Пряжа и ММФ	3652,3	1544,1	1535,0	1535,0	7,0	0,0
Ткань	6670,1	3306,4	3306,4	3306,4	10,4	0,0
Готовые изделия из текстиля	15966,1	13348,7	13336,7	13336,7	12,8	0,0
Цветные металлы	13548,7	4570,6	1543,2	493,0	5,3	0,8
Рыба и рыбопродукты	6778,7	3555,7	3166,5	2212,1	11,9	9,7

Рынок: ЯПОНИЯ

Сектор	Импорт из:				Средние ставки тарифов	
	Всего мира	Развивающихся стран			НБН	ВСП
		Все товары	Все товары	Облагаемый пошлиной		
Ликвидация тарифов						
Все сектора	16923,7	6366,1	3401,5	2829,3	3,4	0,3
Фармацевтические продукты	82,2	2,8	2,8	2,8	3,6	0,0
Строительное оборудование	33,4	8,2	8,2	8,2	1,8	0,0
Медицинское оборудование	202,7	1,7	1,6	1,6	2,1	0,0
Сталь	2157,9	1823,3	1720,7	1720,7	4,1	0,0
Пиво	56,4	3,4	3,4	3,4	4,5	0,0
Мебель	213,6	128,5	128,5	128,5	3,3	0,0
Сельскохозяйственное оборудование	77,5	2,1	2,1	2,1	3,4	0,0
Спирт, дистиллированный	466,9	0,2	0,2	-	22,7	22,7
Бумага	3699,7	347,6	109,3	109,3	2,5	0,0
Научное оборудование	40,7	4,1	2,5	2,5	1,1	0,0
Древесина	9180,2	3842,7	1230,6	658,6	4,3	1,2
Керамика	202,9	51,4	51,4	51,4	2,9	0,0
Стеклопосуда	509,8	149,9	140,3	140,3	4,0	0,0
Согласование тарифов						
Все сектора	48145,4	22205,6	19592,4	13257,0	7,1	2,6
Химические вещества	15172,2	2951,7	2531,9	2531,2	4,2	0,1
Текстильное сырье	2894,4	1054,4	64,8	-	0,7	0,7
Текстиль, подвергшийся неглубокой обработке	309,1	134,9	-	-	0,0	0,0
Пряжа и ММФ	1318,4	1043,7	1042,6	337,9	6,1	1,2
Ткань	2301,4	1270,7	1270,7	641,8	8,3	3,7
Готовые изделия из текстиля	6110,9	5167,7	5153,0	5153,0	12,4	5,7
Цветные металлы	9293,3	4215,1	3335,2	3335,2	4,1	0,1
Рыба и рыбопродукты	10744,8	6367,5	6194,3	1257,9	7,5	6,9

Рынок: ШВЕЦИЯ

Сектор	Импорт из:				Средние ставки тарифов	
	Всего мира	Развивающихся стран			НБН	ВСП
		Все товары	Все товары	Облагаемый пошлиной		
Ликвидация тарифов						
Все сектора	3288,8	161,2	78,3	75,8	3,3	0,0
Фармацевтические продукты	16,2	0,1	-	-	0,6	0,0
Строительное оборудование	94,9	3,3	3,3	3,3	3,3	0,0
Медицинское оборудование	24,0	0,0	-	-	2,7	0,0
Сталь	263,9	3,3	3,3	3,3	4,3	0,0
Пиво	26,8	0,1	-	-	-	-
Мебель	187,0	14,3	14,3	14,3	3,3	0,0
Сельскохозяйственное оборудование	149,3	0,3	0,3	0,3	3,9	0,0
Спирт, дистиллированный	39,0	0,1	0,1	0,1	1,3	0,0
Бумага	1107,1	21,5	8,4	8,4	2,0	0,0
Научное оборудование	18,2	0,1	0,1	0,1	2,4	0,0
Древесина	828,2	96,4	27,4	25,0	1,3	0,0
Керамика	223,0	15,3	14,7	14,7	5,2	0,0
Стеклопосуда	311,1	6,4	6,4	6,4	5,4	0,0
Согласование тарифов						
Все сектора	9912,1	1028,0	811,5	160,0	6,8	3,8
Химические продукты	5051,4	148,5	84,9	84,9	3,9	0,0
Текстильное сырье	12,3	1,4	-	-	0,0	0,0
Текстиль, подвергшийся неглубокой обработке	0,8	-	-	-	0,6	0,0
Пряжа и ММФ	256,6	23,9	18,8	4,8	4,9	1,6
Ткань	733,0	103,7	60,8	22,6	11,6	6,5
Готовые изделия из текстиля	2047,4	620,4	620,1	22,8	13,6	12,3
Цветные металлы	1387,2	74,5	21,1	21,1	1,4	0,0
Рыба и рыбопродукты	423,3	55,6	5,8	3,7	0,6	0,1

Рынок: СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ АМЕРИКИ

Сектор	Импорт из:				Средние ставки тарифов	
	Всего мира	Развивающихся стран			НБН	ВСП
		Все товары	Все товары	Облагаемый пошлиной		
Ликвидация тарифов						
Все сектора	29297,3	5509,7	4507,1	3108,2	4,9	2,6
Фармацевтические продукты	272,8	14,6	14,6	14,4	4,8	2,4
Строительное оборудование	330,5	121,4	121,4	121,4	2,7	0,6
Медицинское оборудование	146,5	1,3	1,2	0,0	5,3	0,1
Сталь	2480,0	571,3	571,3	-	5,4	5,0
Пиво	834,8	162,0	162,0	162,0	1,9	0,0
Мебель	1152,1	602,0	602,0	602,0	4,4	0,0
Сельскохозяйственное оборудование	745,7	38,4	6,1	6,1	0,6	0,0
Спирт, дистиллированный	702,8	0,5	0,5	0,1	9,8	9,6
Бумага	13238,6	1244,2	621,7	621,7	2,1	0,0
Научное оборудование	125,8	14,0	14,0	14,0	5,3	0,0
Древесина	5537,6	1439,7	1146,6	686,9	3,5	1,1
Керамика	2013,8	838,2	830,8	582,1	9,5	5,5
Стеклопосуда	1716,3	462,1	415,2	297,5	8,8	5,5
Согласование тарифов						
Все сектора	70708,8	33731,9	29239,0	5885,1	8,6	6,4
Химические вещества	26535,2	5135,3	4231,4	3834,2	6,8	3,2
Текстильное сырье	385,3	54,9	25,0	7,9	2,3	2,1
Текстиль, подвергшийся неглубокой обработке	2,0	0,3	0,3	-	6,2	5,6
Пряжа и ММФ	945,7	333,2	331,6	11,0	9,2	9,0
Ткань	4100,0	1952,0	1841,9	107,7	13,0	12,6
Готовые изделия из текстиля	22903,7	20496,5	20485,5	296,9	15,4	15,1
Цветные металлы	10361,6	2533,9	1713,4	1470,7	3,9	0,7
Рыба и рыбопродукты	5475,3	3225,8	610,0	156,7	3,1	1,7

Таблица VI

Некоторые региональные соглашения развивающихся стран:
внутрирегиональный экспорт а/

(В процентах от общего объема регионального экспорта)

	Заключено	Цель б/	1960	1970	1980	1990
АФРИКА						
ЗАЭС б/	1972	ЗСТ	-	6,3	9,4	11,3
СЕПГА	1976	ЗСТ	-	0,4	0,1	0,6
ЭКОВАС	1975	ЗСТ	-	3,0	3,5	6,0
СРМ с/	1973	ТС	-	0,2	0,8	0,3
ЗПТ д/	1981	ОР	-	8,4	8,9	8,5
ТЭСЦА е/	1964	ТС	1,5	5,0	1,7	4,6
ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА						
Андский пакт	1969	ТС	0,7	2,0	3,8	4,6
ЦАОР	1961	ТС	7,0	25,7	24,1	14,8
ЛАФТА/ЛААИ	1960/1980	ЗПТ	7,9	9,9	13,7	10,6
АЗИЯ						
АСЕАН	1967	ЗСТ	4,4	20,7	16,9	18,6
БЛИЖНИЙ ВОСТОК						
ССЗ	1981	ОР	-	3,0	2,8	4,4
ДЛЯ СПРАВКИ						
ТСУСАНЗ	1983	ЗСТ	5,7	6,1	6,4	7,6
ЕС	1957	ОР	34,5	51,0	54,0	60,4
ЕАСТ	1960	ЗСТ	21,1	28,0	32,6	28,2
Канада-США	1989	ЗСТ	26,5	32,8	26,5	34,0

- а/ ЗАЭС - Бенин, Буркина-Фасо, Кот-д'Ивуар, Мали, Мавритания, Намибия, Нигер и Сенегал;
- СЕПГА - Бурунди, Заир, Руанда;
- ЭКОВАС - Бенин, Буркина-Фасо, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кабо-Верде, Кот-д'Ивуар, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того;
- СРМ - Гвинея, Либерия, Сьерра-Леоне;
- ЗПТ - Ангола, Бурунди, Джибути, Замбия, Зимбабве, Кения, Коморские Острова, Лесото, Малави, Маврикий, Мозамбик, Намибия, Объединенная Республика Танзания, Руанда, Сомали, Свазиленд, Уганда и Эфиопия;
- ТЭСЦА - Габон, Камерун, Конго, Центральноафриканская Республика, Чад и Экваториальная Гвинея;
- Андский пакт - Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор;
- ЦАОР - Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа и Сальвадор;
- ЛАФТА/ЛААИ - Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили и Эквадор;
- АСЕАН - Бруней Даруссалам, Индонезия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Филиппины;
- ССЗ - Бахрейн, Катар, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Оман и Саудовская Аравия.

б/ ЗПТ - зона преференциальной торговли; ЗСТ - зона свободной торговли; ТС - таможенный союз; ОР - общий рынок.

с/ Действует с 1974 года.

д/ Действует с 1984 года.

е/ Действует с 1966 года.

Источник: J. de Melo and A. Panagariya, "The new regionalism in trade policy", The World Bank (21 September 1992), table 1; A. de la Torre and M. Kelly, "Regional trade arrangements", Occasional Paper 93 (Washington D.C.: International Monetary Fund, March 1992) table 8; расчеты секретариата ВНКТАД.

Таблица VII

Внутрирегиональная торговля в Юго-Восточной и Восточной Азии, 1980-1991 годы
(в процентах)

Доля экспорта в общем объеме экспорта	ЯПОНИЯ (1)	АЗИАТСКАЯ ЧЕТВЕРКА а/ (2)	АСЕАН (3)	КИТАЙ (4)	ВСЕГО (Колонки 1-4)
Из/в					
ЯПОНИЯ					
1980	-	10,1	11,8	4,0	25,9
1991	-	17,4	12,0	5,8	35,2
АЗИАТСКАЯ ЧЕТВЕРКА					
1980	11,2	4,0	6,0	1,2	22,4
1991	13,7	7,1	9,1	2,3	32,2
АСЕАН					
1980	29,7	6,6	16,8	1,7	54,8
1991	17,7	11,9	19,3	3,5	52,4
КИТАЙ					
1980	данные от- сутствуют	данные от- сутствуют	данные от- сутствуют	-	данные от- сутствуют
1991	14,2	48,6 б/	5,6	-	68,4
ДЛЯ СПРАВКИ					
АВСТРАЛИЯ И НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ					
1980	22,8	5,1	7,5	1,7	37,1
1991	26,3	12,4	9,6	4,0	52,3
СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ И КАНАДА					
1980	8,8	4,3	3,4	1,6	18,1
1991	10,0	7,1	4,0	2,6	23,7

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД.

а/ Гонконг, Республика Корея, Сингапур, Тайвань, провинция Китая.

б/ Включая транзитную торговлю через Гонконг.

Таблица VIII

Внутрирегиональная торговля в Юго-Восточной и Восточной Азии, 1980-1991 годы
(в процентах)

Доля импорта в общем объеме импорта	ЯПОНИЯ (1)	АЗИАТСКАЯ ЧЕТВЕРКА <u>а/</u> (2)	АСЕАН (3)	КИТАЙ (4)	ВСЕГО (Колонки 1-4)
Из/в					
ЯПОНИЯ					
1980	-	4,2	17,5	1,6	23,3
1991	-	10,2	13,5	4,0	27,7
АЗИАТСКАЯ ЧЕТВЕРКА					
1980	24,8	6,3	7,8	4,3	43,2
1991	20,7	9,0	7,6	6,1	43,4
АСЕАН					
1980	21,7	5,9	14,1	2,6	44,3
1991	24,5	11,2	15,8	5,1	56,6
КИТАЙ					
1980	данные от- сутствуют	данные от- сутствуют	данные от- сутствуют	-	данные от- сутствуют
1991	15,7	34,6 <u>б/</u>	5,9	-	56,2
ДЛЯ СПРАВКИ					
АВСТРАЛИЯ И НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ					
1980	16,4	5,1	7,4	2,3	31,2
1991	16,9	7,3	6,9	3,5	34,6
СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ И КАНАДА					
1980	11,4	5,9	4,4	2,5	24,2
1991	16,7	9,0	5,1	4,2	35,0

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД.

а/ Гонконг, Республика Корея, Сингапур, Тайвань, провинция Китая.

б/ Включая транзитную торговлю через Гонконг.