



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/CN.2/13
31 March 1995

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Постоянный комитет по борьбе с нищетой

Третья сессия

Женева, 12 июня 1995 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА УСЛОВИЯ ЖИЗНИ БЕДНЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ
ТАКИХ ФАКТОРОВ, КАК УСТРАНЕНИЕ ТОРГОВЫХ БАРЬЕРОВ, ПОВЫШЕНИЕ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, ТОРГОВЫЕ ПОТОКИ, ВНЕШНИЕ ПОТЯСЕНИЯ,
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТА, В ОСОБЕННОСТИ ТРУДОЕМКИХ ТОВАРОВ,
И ДОСТУП ТАКИХ ТОВАРОВ НА РЫНКИ

Международная торговля и борьба с нищетой

Доклад секретариата ЮНКТАД

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
ВВЕДЕНИЕ	1 - 4
I. ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПРОБЛЕМУ НИЩЕТЫ ТАКИХ ФАКТОРОВ, КАК СНИЖЕНИЕ ТОРГОВЫХ БАРЬЕРОВ И РАСШИРЕНИЕ ТОРГОВЫХ ПОТОКОВ, ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ВНЕШНИЕ ПОТЯСЕНИЯ	5 - 39
A. Общие сведения	5 - 7
B. Последствия нового торгового режима	8 - 27
1. Снижение торговых барьеров	8 - 12
2. Повышение конкурентоспособности	13 - 16
3. Внешние потрясения	17 - 19
4. Торговые потоки	20 - 27
C. Количественный анализ воздействия на масштабы нищеты .	28 - 34
D. Выводы	35 - 39
II. ВОЗДЕЙСТВИЕ НА УСЛОВИЯ ЖИЗНИ БЕДНЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ТРУДОЕМКИХ ТОВАРОВ НА ЭКСПОРТ, ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКСПОРТА И ДОСТУПА ТАКИХ ТОВАРОВ НА РЫНОК	40 - 75
A. Общие сведения	40 - 45
B. Малые производственные предприятия, имеющие экспортную ориентацию	46 - 57
1. Участие в международной торговле	46 - 53
2. Воздействие на условия жизни бедных слоев населения	54 - 57
C. Производство и переработка нетрадиционных экспортных сельскохозяйственных товаров	58 - 69
1. Диверсификация и участие в международной торговле	64 - 64
2. Воздействие на условия жизни бедных слоев населения	65 - 69
D. Выводы и рекомендации программного характера	70 - 75

Техническое приложение

ВВЕДЕНИЕ

1. Настоящий доклад подготовлен в соответствии с положениями раздела "Международная торговли и борьба с нищетой" программы работы, утвержденной Постоянным комитетом по борьбе с нищетой на его первой сессии в январе 1993 года. На второй сессии в июле 1994 года она была переработана и сокращена Постоянным комитетом, и соответственно доклад посвящен "анализу воздействия на условия жизни бедных слоев населения таких факторов, как устранение торговых барьеров, повышение конкурентоспособности, торговые потоки, внешние потрясения, диверсификация экспорта, в особенности трудоемких товаров, и доступ таких товаров на рынки".
2. Содержащийся в настоящем докладе анализ основывается на положениях Соглашения Уругвайского раунда. В разделе I анализируется новый торговый режим с точки зрения "его последствий для нищеты в развивающихся странах"; в разделе II рассматривается вопрос о том, какая адаптация необходима развивающимся странам для того, чтобы воспользоваться расширившимися возможностями.
3. Если говорить более конкретно, то раздел I доклада посвящен воздействию на масштабы нищеты таких факторов, как снижение торговых барьеров и расширение торговых потоков, повышение конкурентоспособности и внешние потрясения. В этом разделе приводится краткий качественный анализ проблем и дается количественная оценка возможному влиянию Уругвайского раунда на масштабы нищеты в развивающихся регионах планеты. Применявшаяся модель подробно рассматривается в техническом приложении.
4. Раздел II доклада посвящен воздействию на бедные слои населения трудоемкого экспортного производства, диверсификации экспорта и доступа на рынок таких товаров. В его основу положены выводы организованного ЮНКТАД рабочего совещания по вопросу борьбы с нищетой посредством международной торговли, который проходил в Сантьяго, Чили, с 10 по 13 января 1995 года. Рабочее совещание проводилось правительством Чили при поддержке ПРООН, а также правительств Голландии и Швейцарии. На этом рабочем совещании рассматривались возможности для улучшения условий жизни и перспектив бедных слоев населения путем их трудоустройства на микро- и малых предприятиях, ориентированных на экспорт, а также в производстве и переработке нетрадиционных экспортных сельскохозяйственных товаров. Отдельный доклад об итогах рабочего совещания будет выпущен в качестве несессионного документа на третьей сессии Постоянного комитета по борьбе с нищетой.

I. ВОЗДЕЙСТВИЕ НА ПРОБЛЕМУ НИЩЕТЫ ТАКИХ ФАКТОРОВ, КАК СНИЖЕНИЕ ТОРГОВЫХ БАРЬЕРОВ И РАСШИРЕНИЕ ТОРГОВЫХ ПОТОКОВ, ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ВНЕШНИЕ ПОТЯСЕНИЯ

A. Общие сведения

5. Уругвайский раунд важен для развивающихся стран, поскольку он позволит им полнее интегрироваться в международную торговую систему. Расширение доступа на международные рынки не только открывает возможность для наращивания экспортных поступлений, но и может стать орудием экономических преобразований и смягчения проблемы нищеты. В то же время для стран, конкурентоспособность которых на мировых рынках является не столь высокой, либерализация торговли может привести к дальнейшей маргинализации и обнищанию.

6. Ожидается, что новый торговый режим (см. вставку 1) восстановит предсказуемость и дисциплину в международной торговой системе и позволит остановить ее развал, который был бы неизбежен при прежних условиях. Мировые торговые потоки, следовательно, возрастут, и это благотворно скажется на благосостоянии стран, имеющих сравнительные преимущества и успешно конкурирующих за долю на рынке. С другой стороны, если говорить о странах с низким уровнем доходов, то в среднесрочном и долгосрочном плане новая торговая система повлечет за собой ухудшение их условий торговли по причине снижения торговых преференций, что выльется в экспортные потери, а также повышение цен на импортное продовольствие, следствием которого станет увеличение расходов на импорт.

7. В настоящем разделе доклада делаются первые попытки оценить возможное среднесрочное и долгосрочное воздействие Уругвайского раунда на проблему нищеты в развивающихся странах. В данном разделе рассматриваются и моделируются лишь те прогнозируемые изменения, которые можно отнести на счет Соглашения Уругвайского раунда, а не всех других возможных факторов и их сочетаний. Основное внимание уделяется воздействию на проблему нищеты тех статей и положений Соглашения Раунда, которые, судя по всему, имеют наибольший вес. Основные послышки носят качественный характер. Помимо этого, на основе эконометрической модели дается количественная оценка воздействия Уругвайского раунда на проблему нищеты в развивающихся странах. На данной стадии моделирования углубленный пострановой анализ оказался невозможным.

Вставка 1

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА

- Все нетарифные барьеры преобразуются в тарифы. Тарифы на сельскохозяйственные товары в развитых странах будут снижены на 36%, а в развивающихся – на 24%. Физический объем субсидируемого экспорта должен снизиться на 21%, а внутренние субсидии – на 20%. В то же время эти обязательства не распространяются на менее развитые страны.
- Торговля текстильными изделиями и одеждой (на основе Соглашения по изделиям из различных видов волокон) будет либерализована в течение десятилетнего периода, причем основная либерализация пройдет в последний год.
- Предусматривается ежегодное равномерное снижение тарифов на продукцию обрабатывающей промышленности в течение пяти лет в общей сложности примерно на 40%. Таким образом, средневзвешенные тарифы уменьшатся более чем с 6% до менее 4%. Одним из важнейших достижений является запрет добровольных ограничений экспорта и других "мер серой зоны", отрицательно влияющих на торговлю. Помимо этого, все страны обязались не повышать нынешний уровень тарифов ("связывание тарифов").
- Сектор услуг был интегрирован в многостороннюю систему мировой торговли на основе Генерального соглашения по торговле услугами.
- В соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТАПИС) закрепляются стандартные меры защиты и принудительного обеспечения уважения прав интеллектуальной собственности.
- Впредь не допускается введение количественных ограничений для поддержания платежного баланса или по другим аналогичным соображениям, а также осуществление связанных с торговлей инвестиций, противоречащих принципам ГАТТ.
- Помимо этого, в ходе Уругвайского раунда были усовершенствованы нормы и правила международной торговли, например ужесточены правила применения мер защиты национальных отраслей, уточнены антидемпинговые нормы и правила субсидирования, а также усовершенствованы механизмы урегулирования споров. Соглашением предусматривается также создание Всемирной торговой организации.

Источник: Доклад о торговле и развитии, 1994 год. ЮНКТАД.

В. Последствия нового торгового режима

1. Снижение торговых барьеров

8. Снижение торговых барьеров по итогам Уругвайского раунда отразится на проблеме нищеты главным образом через торговлю сельскохозяйственными товарами, текстильными изделиями и одеждой и другой продукцией трудоемких отраслей обрабатывающей промышленности, поскольку именно эти товары важны для многих развивающихся стран с точки зрения нынешнего или потенциального экспорта и импорта. Либерализация торговли этими товарами должна помочь расширению торговых возможностей развивающихся стран и тем самым способствовать общему снижению масштабов нищеты в развивающихся регионах планеты. С другой стороны, ослабление внутренней поддержки сельскохозяйственного производства и снижение экспортных субсидий, по всей видимости, по крайней мере на протяжении некоторого переходного периода, приведет к повышению мировых цен на основные продукты питания. Таким образом, в странах с низким уровнем доходов, являющихся нетто-импортерами продовольствия, масштабы нищеты могут возрасти.

9. Поскольку развитые страны будут претворять в жизнь меры либерализации торговли поэтапно или к концу предусмотренного для их осуществления периода, развивающиеся страны смогут в полной мере ощутить на себе их последствия лишь после 2000 года. Кроме того, следует отметить, что в некоторых секторах, где экспортеры из развивающихся стран обладают безусловными сравнительными преимуществами с точки зрения стоимости рабочей силы, сравнительно высокие тарифы будут сохраняться даже после окончания периода проведения либерализации. Судя по всему, это несколько притупит и задержит воздействие общего снижения торговых барьеров в развитых странах на масштабы нищеты в развивающихся странах.

10. Что касается продукции обрабатывающей промышленности, наиболее значительное снижение торговых барьеров в процентном выражении будет или было сделано развивающимися странами Латинской Америки и Азии, а в некоторых африканских странах такое снижение будет не столь сильным. Ряд развивающихся стран уже серьезно либерализовали импорт либо по своей собственной инициативе, либо в рамках программ структурной перестройки, согласованных с МВФ и Всемирным банком.

11. Степень влияния либерализации импорта в развивающихся странах на проблему нищеты будет различаться в зависимости от того, состоит ли импорт главным образом из а) полуфабрикатов для производителей экспортной и замещающей импорт продукции или б) потребительских товаров, напрямую конкурирующих с местной продукцией. В первом случае импорт может стимулировать внутреннее производство и занятость и, следовательно, способствовать борьбе с нищетой, а во втором случае проблема нищеты в среднесрочном и долгосрочном плане может обостриться в результате сокращения производства, вызванного переходом на потребление импортных товаров. Сгладить последствия такого сокращения производства, судя по всему, удастся лишь в долгосрочной перспективе благодаря

инвестициям в производство других товаров в условиях снижения торговых барьеров в других странах.

12. Снижение торговых барьеров на основе режима наиболее благоприятствуемой нации (НБН), которого удалось добиться на Уругвайском раунде, приведет также к утрате торговых преимуществ рядом развивающихся стран, получивших доступ на рынок благодаря преференциальным механизмам, таким, как Всеобщая система преференций (ВСП). Как будет говориться ниже, снижение тарифов НБН, а следовательно, и размера преференций, которыми пользовались страны-бенефициары, приведет к тому, что уменьшение тарифов будет способствовать расширению торговли главным образом других стран-экспортеров. В таких случаях масштабы нищеты в более конкурентоспособных странах будут сокращаться ценой обострения этой проблемы в других странах.

2. Повышение конкурентоспособности

13. В результате Уругвайского раунда развивающиеся страны столкнутся с более жесткой конкуренцией за сохранение или расширение своей доли на экспортных рынках. Новый торговый режим выгоден тем странам, которые являются конкурентоспособными или смогут воспользоваться теми возможностями, которые открывает новая торговая система. Благодаря большей предсказуемости и свободному доступу долгосрочным результатом Раунда может стать увеличение инвестиций в экспортное производство в конкурентоспособных развивающихся странах, что обеспечит более быстрый и устойчивый экономический рост и снижение масштабов нищеты.

14. К числу основных факторов, предопределяющих конкурентоспособность, относятся низкая стоимость рабочей силы, наличие квалифицированных кадров и предпринимателей, развитость инфраструктуры, эффективность инвестиций, адекватность стимулов, благоприятный климат для иностранных инвестиций, а также наличие надлежащих механизмов сбыта. Например, если говорить об экспорте одежды, то можно ожидать, что такие страны, как Китай и Индия, располагающие дешевой квалифицированной рабочей силой и сырьем, но до сих пор сдерживавшиеся квотами Соглашения по изделиям из различных видов волокон, увеличат свою долю на рынке. Ликвидация квот, возможно, отвечает также интересам нового поколения стран-субподрядчиков, располагающих дешевой рабочей силой, что будет способствовать смягчению проблемы нищеты в этих странах. Они будут зависеть от других стран, например в отношении поставок тканей и сбыта. Что касается другой продукции обрабатывающей промышленности, снижение тарифов в первую очередь отвечает интересам производителей этих товаров в странах восточной и юго-восточной Азии, которые конкурируют на рынке с продукцией развитых стран или которые поставляют им комплектующие изделия, производимые на основании субподрядных соглашений.

15. От обострения конкуренции одни выиграют, а другие проиграют. Можно ожидать, что страны, сравнительные преимущества которых основывались на квотах или особом преференциальном режиме, утратят свою долю, а в ряде случаев просто станут

маргинальными поставщиками. Их место займут другие страны, что в долгосрочной перспективе может привести к повышению степени концентрации экспорта в некоторых отраслях. Насколько эти изменения отразятся на проблеме нищеты в странах, которые утратят свою долю рынка, будет зависеть от распространения на их экспорт критериев правил происхождения.

16. Кроме того, утратившие свои преференции страны будут сталкиваться с более острой конкуренцией за проникновение на новые экспортные рынки не только со стороны других развивающихся стран, которые были исключены их схемы ВСП или преференции которых были квотированы, поскольку они уже достигли конкурентоспособности, но также и со стороны развитых стран. Ликвидация торговых преференций, которые в противном случае поощряли бы такие страны к инвестированию в новые экспортные сектора и к их расширению, означает, что одна из возможностей для снижения масштабов нищеты оказалась не использованной. Тот факт, что некоторые страны – производители сырья добились весьма небольшого прогресса в развитии обрабатывающих отраслей, является особенно печальным в силу того, что размер тарифных преференций, предоставлявшихся им в рамках ВСП и Ломейской конвенции на рынке ЕС, как правило, повышался с ростом уровня переработки и что теперь они больше не смогут воспользоваться преимуществом нераспространения на них тарифной эскалации.

3. Внешние потрясения

17. Потрясения, связанные с созданием новой торговой системы, могут иметь различные масштабы и степень предсказуемости. Самые крупные и пагубные для бедных слоев населения потрясения, по всей видимости, наиболее трудно предсказуемы и лишь весьма отдаленно связаны с Уругвайским раундом. Например, снижение тарифов и других барьеров в торговле товарами и услугами может привести не только к резкому росту дефицита баланса по текущим операциям. Этот процесс тесно связан с устранением барьеров на пути международных потоков капитала, что в совокупности может стать причиной серьезных потрясений, которые довольно трудно предсказать с достаточной степенью точности. Например, недавние потрясения, связанные с кризисом платежного баланса в некоторых странах, отчасти были вызваны политикой либерализации импорта в сочетании со спекулятивным притоком капитала, за счет которого покрывался крупный

дефицит торгового баланса. Последовавшие вслед за этим девальвация валюты и принятие жестких экономических мер сильно ударили по бедным слоям населения соответствующих стран, по крайней мере в краткосрочном плане 1/.

18. Помимо крупных потрясений, которые не всегда легко предвидеть, можно ожидать и менее серьезных потрясений, непосредственно связанных с осуществлением соглашений Уругвайского раунда. Кажущиеся незначительными глобальные последствия нового торгового режима могут вызвать серьезные потрясения для отдельных стран. Примером является потеря некоторыми странами АКТ поступлений в результате уменьшения торговых преференций на рынке ЕС. Аналогично этому страны, которые могли экспортировать одежду благодаря существованию квот, распространявшихся на более эффективных производителей, столкнутся с потрясениями, которые приведут к уменьшению численности бедного населения, занятого в данном секторе их экономики. Примером небольшой страны, которая испытает на себе связанные с устранением квот потрясения на рынке сахара и одежды, является Маврикий.

19. К числу стран с низким уровнем дохода, которым придется пережить серьезные потрясения, относятся те страны, условия торговли которых ухудшатся в результате одновременного а) уменьшения преференциальных льгот в торговле тропическими сельскохозяйственными товарами и б) роста цен на импорт сельскохозяйственной продукции умеренного пояса в результате заключения Соглашения по сельскому хозяйству в ходе Уругвайского раунда 2/. Прекращение действия преференциальных льгот, судя по всему, ударит по сельскохозяйственным рабочим и мелким производителям какао и кофе в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, в то время как рост цен на продукцию умеренного пояса отразится на потреблении товаров первой необходимости не имеющими продовольственного достатка домашними хозяйствами стран Африки, расположенных к югу от Сахары, и других развивающихся регионов.

1/ О масштабах этих последствий можно судить по странам Латинской Америки, пережившим долговой кризис в 80-х годах: в течение этого десятилетия численность бедных слоев городского населения региона удвоилась, а масштабы нищеты на селе также заметно возросли. См. O. Altimir, "Income distribution and poverty through crisis and adjustment", ECLAC Working Paper No. 15, Santiago, September 1993.

2/ В результате заключения Соглашения по сельскому хозяйству в ходе Уругвайского раунда цены на сельскохозяйственную продукцию умеренного пояса, по-видимому, возрастут в среднем на 5-10%. См. FAO, "Impact of the Uruguay Round on agriculture", CCP:95/13, January 1995.

4. Торговые потоки

20. В данном разделе рассматриваются лишь те предполагаемые потоки, которые конкретно можно связать с соглашениями Уругвайского раунда, а не все, совокупные, потоки. Ожидается, что по итогам Раунда произойдет рост объема торговли и ее переориентация, причем новые потоки и структуры торговли будут отличаться от старых. В то же время утверждается, что после всех изменений от роста и переориентации торговых потоков в первую очередь выиграют отнюдь не развивающиеся страны. Более того, ввиду постепенного вступления в силу соглашений большая часть важнейших изменений проявится лишь со временем.

21. Несмотря на свою незначительность, ожидаемые изменения в целом должны способствовать как экономическому росту, так и борьбе с нищетой в развивающихся странах в целом. В то же время от этих изменений одни регионы выиграют, а другие проигранут: предполагается, что Азия и Латинская Америка выиграют, а в Карибском бассейне, и особенно в странах, расположенных к югу от Сахары, ситуация будет складываться не столь благоприятно.

22. В первую очередь выиграют те страны, которые в прошлом были в наибольшей степени стеснены торговыми барьерами, например страны, экспортирующие продукцию обрабатывающей промышленности, тарифы на которую будут заметно снижены. Если же говорить о проигравших, то больше других потеряют те страны, которые пользовались преференциальным доступом на рынок, например в рамках ВСП и Ломейской конвенции, и чьи преференциальные льготы теперь заметно уменьшились. Как уже отмечалось, повышение мировых цен на продукты питания отрицательно скажется также на странах, не обеспечивающих себя продовольствием в достаточном объеме.

23. Общие масштабы нищеты должны снизиться главным образом благодаря тому, что Китай, если он вступит во Всемирную торговую организацию, и Индия значительно увеличат свою долю на мировом рынке одежды и другой трудоемкой продукции обрабатывающей промышленности, поставляемой на экспорт 3/. Поскольку примерно

3/ Ожидается, что на рынке текстильных изделий и одежды будет продолжать снижаться доля развитых стран и возрастать доля более динамичных развивающихся стран, которые располагают такими очевидными сравнительными преимуществами, как опыт и низкая стоимость рабочей силы, и на продукцию которых в прошлом распространялись квоты. Речь в первую очередь идет о Китае и Индии, а также о Пакистане.

половина бедного населения планеты проживает в этих двух странах 4/, положительное воздействие на них результатов Уругвайского раунда, судя по всему, перекроет все другие отрицательные последствия для бедных слоев населения в других развивающихся странах. В то же время, если после ликвидации квот, предусмотривавшихся Соглашением по изделиям из различных видов волокон, развитые страны возведут новые типы барьеров, то позитивные результаты для Китая и Индии, связанные с прекращением действия этого соглашения, могут быть сведены на нет, а роль Уругвайского раунда в глобальной борьбе с нищетой окажется довольно скромной. Вот почему на данном этапе можно лишь делать догадки в отношении того, какое воздействие новый торговый режим окажет на масштабы нищеты во всем мире.

24. Изменения в структуре поставщиков наблюдаются и в сельском хозяйстве. Мировые цены на сельскохозяйственную продукцию умеренной зоны должны возрасти по итогам договоренностей по сельскому хозяйству. Однако рынки большинства развитых стран будут и впредь защищаться барьерами, не менее жесткими, чем высокие тарифы 5/. В результате такие страны, как Аргентина, производящие в избытке продовольствие, смогут экспортировать свою продукцию лишь в страны, не удовлетворяющие свои потребности в продуктах питания, хотя положительным моментом является уже то, что они не будут вытесняться с этих рынков развитыми странами, субсидирующими свой экспорт. В Азии в особенно выгодном положении оказался Таиланд, который сможет экспортировать рис в Японию, либерализовав свою режим импорта продуктов питания. Вопрос о том, какое воздействие на масштабы нищеты окажут изменения для стран-производителей и потребителей продуктов питания, является эмпирическим, который следует решать, соотнося увеличение сезонной занятости безземельных сельскохозяйственных работников с более высокими расходами на продукты питания для домашних хозяйств, не имеющих продовольственного достатка.

25. Сдвиги произойдут также в торговле тропической сельскохозяйственной продукцией: такие латиноамериканские страны, как Бразилия и Колумбия отвоевывают долю на рынке экспорта кофе и какао у африканских стран (Кот-д'Ивуар, Кения, Камерун и Гана).

4/ По оценкам Всемирного банка, в 1985 году 56% бедного населения планеты (годовые доходы которых составляли в 1985 году 365 долл. США на человека в пересчете на ППС 1985 года) проживают в Индии и Китае. См. World Bank, World Development Report 1990: Poverty, Oxford University Press, New York, 1990, table 2.1.

5/ Например, см. D. Nathaway and M. Ingro: *Agricultural liberalization and the Uruguay Round*, документ, представленный на конференции Всемирного банка "Уругвайский раунд и развивающиеся страны", Вашингтон, округ Колумбия, 26-27 января 1995 года.

Как уже отмечалось, переориентация на латиноамериканских производителей должна произойти в результате эрозии предпочтений АКТ. В силу меньшей механизации производства и более низкой степени концентрации землевладения в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, уступка доли на рынке латиноамериканским странам приведет к чистому увеличению мирового населения, проживающего за чертой бедности.

26. Что касается промышленных товаров, снижение тарифов НБН может привести к некоторой переориентации торговли в ущерб развивающимся странам в целом, хотя некоторые страны восточной и юго-восточной Азии, по всей видимости, смогут и впредь успешно конкурировать с развитыми странами на рынке высокотехнологичных товаров, тарифы на которые будут значительно снижены. В результате масштабы нищеты в этих азиатских странах заметно сократятся. Что же касается большинства других развивающихся стран, снижение тарифов НБН вряд ли отразится на проблеме нищеты, поскольку использование преференциальных схем в торговле сложными промышленными изделиями в целом было довольно ограниченным.

27. Наконец, хотя почти две трети экспорта развивающихся стран направляется в развитые страны, рост взаимной торговли развивающихся стран, по всей видимости, будет продолжаться. В ряде случаев активизации этого процесса будут способствовать меры либерализации торговли, принятые в связи с Уругвайским раундом. Это в первую очередь касается стран восточной и юго-восточной Азии, которые быстро развиваются и превратились в крупные рынки не только для взаимных поставок, но и для экспорта других развивающихся стран. Взаимная либерализация национальных рынков должна привести к увеличению спроса на товары и услуги, что после сложного первоначального периода адаптации к новому характеру развития должно привести к долгосрочному снижению масштабов нищеты.

С. Количественный анализ воздействия на масштабы нищеты

28. Для того чтобы количественно выразить воздействие Уругвайского раунда на масштабы нищеты, в настоящем разделе доклада делается предположение, что Раунд будет отражаться на проблеме нищеты через его влияние на экономический рост. Поскольку основное сравнительное преимущество развивающихся стран в международной торговле заключается в низкой стоимости рабочей силы, разумно предположить, что любое увеличение или сокращение экспорта по итогам Уругвайского раунда будет отражаться на доходах даже при их низком уровне. Для количественного анализа воздействия на масштабы нищеты устанавливается единый для всех стран абсолютный уровень нищеты. Таким образом, чем ниже ВВП на душу населения в той или иной стране, тем большее воздействие экономический рост будет оказывать на масштабы нищеты.

29. Хотя попытки оценить влияние Уругвайского раунда на темпы экономического роста уже предпринимались 6/, до сих пор никто не пытался количественно выразить последствия Раунда для масштабов нищеты в развивающихся странах. Во всех проведенных исследованиях утверждается, что новый торговый режим будет способствовать мировому экономическому росту. Для целей настоящего исследования были взяты две модели, поскольку в них последствия Уругвайского раунда анализируются в разбивке по развивающимся регионам, а также по отдельным странам. Этими моделями являются модель Харрисона и модель Село-Город, Север-Юг (RUNS) 7/.

30. Как видно из таблицы 1, между моделями Харрисона и RUNS существуют значительные различия в расчетах по Китаю и Мексике. Модель Харрисона прогнозирует, что Китай и Мексика в целом незначительно выиграют, а модель RUNS - что они проигрывают. Эти различия, судя по всему, в основном объясняются акцентом модели RUNS на сельское хозяйство. В то же время прогнозы модели Харрисона для Китая выглядят, к удивлению, сдержанными с учетом имеющихся у этой страны больших возможностей для увеличения своей доли в торговле в результате замены квот Соглашения по изделиям из различных видов волокон тарифами (см. раздел IV доклада).

6/ К числу последних исследований, проведенных с использованием положений заключительного соглашения Уругвайского раунда, относятся следующие работы: J. Francois, B. McDonald and H. Nordström: *Assessing the Uruguay Round*; I. Goldin and D. van der Mensbrugghe. *The Uruguay Round: An Assessment of Economywide and Agricultural Reforms*; G. Harrison, T. Rutherford and D. Tarr: *Quantifying the Uruguay Round*; and T. Hertel, W. Martin, K. Yanagishima and B. Dimaranan: *Manufacturing and MFA liberalization*. Все исследования были представлены на Конференции Всемирного банка на тему "Уругвайский раунд и развивающиеся страны", которая проходила в Вашингтоне, округ Колумбия, 26-27 января 1995 года.

7/ В модели RUNS оцениваются последствия изменений, которые касаются главным образом сельского хозяйства, а результаты приводятся в разбивке по развивающимся регионам и некоторым развивающимся странам. В модели Харрисона анализируется воздействие как на обрабатывающую промышленность, так и на сельское хозяйство, а также приводятся долгосрочные прогнозы и оценки на период осуществления Уругвайского раунда. В то же время в этой модели разбивка результатов по различным группам развивающихся стран является не столь подробной, как в модели RUNS. Полные сведения о моделях см. G. Harrison et al (op. cit.) and I. Goldin and D. van der Mensbrugghe (op. cit.). Последняя модель получила название модели Село-Город, Север-Юг (RUNS).

31. Из таблицы 1 видно, что единоразовое воздействие Уругвайского раунда на темпы роста в развивающихся странах является довольно слабым. Действительно, по некоторым странам в зависимости от выбранных посылок меняется даже направленность таких изменений. Это говорит о том, что к количественным оценкам воздействия Уругвайского раунда на масштабы нищеты следует относиться очень осторожно.

32. Как указывалось выше, в настоящем исследовании предполагается, что Уругвайский раунд отражается на масштабах нищеты через воздействие на экономический рост. В данном исследовании черта бедности устанавливается на уровне 1 долл. США на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) 1985 года 8/. В модели, разработанной для этого исследования и использованной в нем, была проведена регрессия натурального логарифма ВВП на душу населения и переменной неравенства в доходах (коэффициент Джини) относительно доли бедноты в совокупном населении. Данные взяты из обследования домашних хозяйств в 41 развивающейся стране 9/.

8/ Например, на основе недавнего обследования домашних хозяйств в Кении было рассчитано, что примерно половина населения страны жила в 1992 году за этой чертой бедности (S. Chen, G. Datt and M. Ravallion: *Is poverty increasing in the developing world?*, Review of Income and Wealth, December 1994 including the statistical addendum).

9/ Chen et al, op. cit.

Таблица 1

Сопоставление рассчитанных на основе моделей Харрисона (1995 года) и Голдина и ван дер Менсбрюгге изменений ВВП в отдельных странах

Модель Харрисона	Модель Харрисона Процентное изменение ВВП <u>10/</u> за 1991 год		Модель RUNS Процентное изменение ВВП за 1992 год	Модель RUNS
	Краткосрочная перспектива	Долгосрочная перспектива		
Республика Корея	0,6	3,1	1,3	Прочие азиатские страны с высоким уровнем дохода Индонезия
Индонезия	0,4	2,6	0,1	
Малайзия	1,3	12,9	1,3	
Филиппины	0,2	7,1	1,3	
Таиланд	0,9	16,5	1,3	
Китай <u>1/</u>	0,0	0,6	-0,2	
Южная Азия	0,2	2,5	0,7	Индия
Южная Азия	0,2	2,5	0,0	Прочие азиатские страны с низким уровнем дохода
Бразилия	0,1	1,1	0,3	Бразилия Мексика
Мексика <u>1/</u>	0,1	0,8	-0,5	
Прочие латиноамериканские страны <u>2/</u>	0,2	1,8	0,0	Прочие латиноамериканские страны
Ближний Восток и Северная Африка	-0,1	0,4	-0,3	Страны Магриба
Страны Африки к югу от Сахары <u>3/</u>	-0,1	-0,9	-0,3	Прочие африканские страны <u>4/</u>
<p><u>1/</u> Жирный шрифт означает, что между моделями имеются серьезные различия в расчетах; <u>2/</u> за исключением Аргентины; <u>3/</u> за исключением Южной Африки; <u>4/</u> за исключением Нигерии и Южной Африки.</p> <p>Примечание: При расчете процентных показателей на основе модели Харрисона встречаются небольшие несовпадения. В модели используются показатели благосостояния, рассчитанные на основе паритета покупательной способности за 1992 год, в то время как показатели ВВП взяты за 1991 год.</p> <p>Источник: Harrison et al. op. cit. Tables 10 and 13; Goldin and van der Mensbrugge op. cit. Table 4; and UNDP. 1994. Human Development Report. Table 18.</p>				

10/ Все темпы роста, приводимые в данном исследовании, являются единообразными показателями. Их не следует путать со среднесрочными темпами роста ВВП.

33. Поскольку количественные оценки говорят о том, что воздействие нового торгового режима на экономический рост в развивающихся странах является весьма незначительным, вполне естественно, что на масштабы нищеты он также оказывает довольно скромное влияние. Регрессионный анализ нищеты говорит о том, что при увеличении доходов на душу населения на 1 долл. США доля населения, живущего в условиях абсолютной нищеты, снизится на $25,6/\text{GDP}_{\text{КАПИТА}} \underline{11}/$ процентных пункта при условии, что в структуре распределения доходов не произойдет никаких изменений (подробности см. Технические приложения). Таким образом, как видно из таблицы 2, результаты регрессионного анализа в долгосрочной модели Харрисона говорят о том, что численность бедного населения снизится на 15,8 млн. человек после того, как все последствия нового торгового режима проявятся в полной мере. Это равняется 0,5% общей численности населения в развивающихся странах и означает сокращение масштабов нищеты на 1,4%.

34. Долгосрочная модель Харрисона говорит о том, что наиболее значительное сокращение масштабов нищеты в абсолютном выражении произойдет в Индии. В этой стране численность бедного населения может снизиться на 5,8 млн. человек, что соответствует 0,6% ее населения. Наибольшее сокращение масштабов нищеты в процентном выражении ожидается в Восточной Азии, где Уругвайский раунд позволит покончить с нищетой 1,7% населения. Снижение масштабов нищеты ожидается и в других субрегионах, за исключением Африки к югу от Сахары. Предполагается, что в результате изменений, связанных с Уругвайским раундом, численность бедноты в этом субрегионе возрастет на 269 000 человек, т.е. на 0,1% общей численности населения 12/.

11/ $\text{GDP}_{\text{КАПИТА}}$ представляет собой показатель валового национального продукта на душу населения, выраженный в долларах США на основе паритета покупательной способности за 1985 год.

12/ Расчеты по странам Африки к югу от Сахары не охватывают Нигерию и Южную Африку.

Таблица 2

Сводные данные о воздействии Уругвайского раунда на масштабы нищеты

Страна/регион	Модель Село-Город; Север-Юг (RUNS)			Модель Харрисона (1995 год)					
	Изменение в численности бедного населения (в тыс. чел.)	% населения	Изменение доли бедного населения в %	Краткосрочная перспектива (в тыс. чел.)	% населения	Изменение доли бедного населения в %	Долгосрочная перспектива (в тыс. чел.)	% населения	Изменение доли бедного населения в %
Китай	602	0,05	0,38	-120	-0,01	-0,08	-1 656	-0,14	-1,04
Прочие страны Восточной Азии	-526	-0,16	-0,84	-416	-0,13	-0,66	-5 544	-1,68	-8,80
Индия	-1 614	-0,18	-0,26	-484	-0,05	-0,08	-5 766	-0,64	-0,92
Прочие страны Южной Азии	0	0,00	0,00	-149	-0,05	-0,24	-1 777	-0,64	-2,85
Ближний Восток и Северная Африка	48	0,07	2,74	17	0,03	0,97	63	-0,09	-3,61
Страны Африки к югу от Сахары	149	0,08	0,15	70	0,04	0,07	269	0,14	0,26
Латинская Америка	-9	0,00	-0,01	-129	-0,03	-0,12	-1 213	-0,32	-1,17
Всего	-1 351	-0,04	-0,12	-1 213	-0,04	-0,11	-15 750	-0,47	-1,41

Д. Выводы

35. Ожидается, что следствием Уругвайского раунда станет расширение торговли и изменение ее структуры. В будущем масштабы и характер торговых потоков будут отличаться от нынешних с различных точек зрения. В то же время воздействие на экономический рост и масштабы нищеты, по-видимому, будет весьма скромным. По оценкам, благодаря Уругвайскому раунду численность населения, живущего за чертой бедности, снизится в долгосрочном плане всего лишь на 1,4%. В то же время в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, следствием Раунда может стать увеличение численности бедного населения примерно на четверть миллиона человека.

36. В результате обострения конкуренции под влиянием результатов Уругвайского раунда одни регионы, страны и отдельные районы стран выиграют, а другие проиграют. Международная конкуренция на основе цен и качества, судя по всему, отвечает интересам значительного числа стран Азии и Латинской Америки. Она будет пагубной для стран с

низким уровнем дохода, в первую очередь в Африке, которые не имеют таких же возможностей для ведения конкурентной борьбы. Эти страны рискуют потерять свою долю рынка и превратиться в мелких поставщиков. В результате проблема нищеты в этих странах может обостриться.

37. Более того, говоря о плодах либерализации торговли, нельзя забывать и о тех издержках, которые связаны с адаптацией к новой структуре производства. Сокращение объема производства по причине переориентации на потребление импортных товаров может привести к сокращению числа рабочих мест и увеличению масштабов нищеты в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Эти потери, судя по всему, удастся компенсировать лишь в долгосрочной перспективе благодаря инвестициям в производство иных товаров в условиях снижения торговых барьеров в других странах. Таким образом, одним из последствий Уругвайского раунда станет то, что во многих странах снижению масштабов нищеты будет предшествовать рост численности бедного населения.

38. По развивающимся странам с низким уровнем доходов, являющихся нетто-импортерами продовольствия, судя по всему, сильно ударит рост цен на импортную сельскохозяйственную продукцию умеренного пояса в результате заключения в ходе Уругвайского раунда Соглашения по сельскому хозяйству. Условия торговли некоторых стран могут ухудшиться по причине одновременного а) уменьшения преференциальных льгот на поставки тропических сельскохозяйственных товаров и б) роста цен на импортируемые сельскохозяйственные товары умеренного пояса. Например, в странах Африки к югу от Сахары снижение преференциальных льгот нанесет ущерб сельскохозяйственным рабочим и мелким производителям кофе и какао, в то время как рост цен на основные продукты питания отразится на потреблении домашних хозяйств, не имеющих продовольственного достатка.

39. До тех пор, пока менее конкурентоспособные страны, имеющие менее высокий уровень дохода, не адаптируются к новым условиям торговли, должны действовать адекватные механизмы защиты групп населения, оказавшегося уязвимым и обедневшим в результате Уругвайского раунда. Международное сообщество может поддержать эти усилия путем облегчения доступа на рынок и бремени задолженности, оказания продовольственной помощи и предоставления ОПР на цели развития людских ресурсов и борьбы с нищетой 13/.

13/ По вопросу ОПР на цели борьбы с нищетой см. документ ЮНКТАД "Международное сотрудничество по вопросам развития в целях борьбы с нищетой: эффективность помощи", TD/B/CN.2/14, 1995 год.

II. ВОЗДЕЙСТВИЕ НА УСЛОВИЯ ЖИЗНИ БЕДНЫХ СЛОЕВ НАСЕЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА ТРУДОЕМКИХ ТОВАРОВ НА ЭКСПОРТ, ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКСПОРТА И ДОСТУПА ТАКИХ ТОВАРОВ НА РЫНОК

А. Общие сведения

40. В пункте 3 предварительной повестки дня третьей сессии Постоянного комитета по борьбе с нищетой помимо прочего предусматривается провести "анализ воздействия на условия жизни бедных слоев населения таких факторов, как ... диверсификация экспорта, в особенности трудоемких товаров, и доступ таких товаров на рынки". В целях расширения знаний и обмена информацией между странами по данному вопросу ЮНКТАД организовала межрегиональное рабочее совещание на тему "Борьба с нищетой посредством международной торговли", которое проходило в Сантьяго, Чили, 10-13 января 1995 года. Рабочее совещание проводилось правительством Чили при содействии ПРООН и правительств Голландии и Швейцарии. Его цель заключалась в рассмотрении и обсуждении успешного национального опыта и в выработке руководящих принципов в отношении такой политики диверсификации и расширения трудоемкого экспортного производства в развивающихся странах, которая способствовала бы улучшению условий жизни бедных слоев населения. В ходе рабочего совещания особое внимание уделялось Национальному опыту и политике повышения роли нетрадиционного сельскохозяйственного производства и ориентированных на экспорт малых и микропредприятий обрабатывающей промышленности в деле борьбы с нищетой.

41. При выборе секторов для подробного изучения был преднамеренно забыт формальный городской хозяйственный сектор. Причина этого кроется в том, что лишь весьма малая доля рабочей силы, занятой в формальном секторе, живет за чертой бедности 14/.

14/ Например, по состоянию на конец 80-х годов доля населения, занятого в формальном секторе и имеющего доходы, ставящего его в три нижних дециля населения, распределяемого по признаку размера дохода, составляла 3,5% в Перу и 1,6% в Кот-Д'Ивуар. См. P. Glewwe and D. de Tray, "The poor in Latin America during adjustment: a case study of Peru", Living Standards Measurement Study (LSMS) Working Paper No. 56, World Bank, Washington, D.C., 1989, and "The poor during adjustment: a case study of Cote d'Ivoire", LSMS Working Paper No. 47, World Bank, Washington, D.C., 1988.

Аналогичным образом не рассматривалось и производство традиционных тропических сырьевых товаров, имеющих низкую эластичность спроса по доходам. Такое производство не имеет отношения к пункту 3 предварительной повестки дня, в котором делается акцент на "диверсификации экспорта"; кроме того, перспективы устойчивого роста экспорта традиционных тропических сельскохозяйственных товаров в обозримом будущем не дают оснований для оптимизма. Пытаясь сократить количество подсекторов до такого числа, которое можно было бы реально проанализировать, рабочее совещание в Сантьяго руководствовалось следующими критериями: а) сельскохозяйственный подсектор должен заниматься нетрадиционным, диверсифицированным экспортом, в том числе переработкой, создающей добавленную стоимость; б) как сельскохозяйственный, так и обрабатывающий подсектор должны быть трудоемкими и использовать главным образом неквалифицированную рабочую силу на регулярной или сезонной основе; с) оба подсектора должны открывать возможности для продвижения по службе и позволять целеустремленным промышленным рабочим и мелким собственникам порвать с нищетой; и d) в странах-импортерах должна существовать достаточная эластичность спроса по доходам, обеспечивающая непрерывный рост экспорта обоих подсекторов.

42. С учетом вышеуказанных критериев основной акцент на рабочем совещании был сделан на производстве а) свежих и консервированных овощей и фруктов на экспорт и б) обуви и трикотажных изделий на экспорт. Точные масштабы этих экспортных подсекторов определить довольно сложно. Имеются лишь весьма обрывочные данные, например, в отношении доли мелких и крупных фермеров и производителей, занятых в таком производстве 15/. В то же время эти подсектора в целом являются достаточно крупными и продолжают расти. В 1988/89 году стоимостной объем торговли свежими овощами составил 16 млрд. долл., причем в развивающихся странах среднегодовые темпы роста поставок в период с 1980 по 1989 год составляли 4%; соответствующие цифры по переработанным фруктам составили 7 млрд. долл. и 8,9% 16/. Стоимость мировой

15/ По некоторым странам имеются данные о доле малых и средних предприятий (МСП) в совокупном объеме экспортных поступлений, но в то же время эти расчетные данные не разбиваются по мелким и средним предприятиям. Имеются следующие оценки: в Республике Корея эта доля составляет 40%; в Тайване, провинции Китая, - 56%; Китае - 50%; а в развивающихся странах Восточной Азии в целом - 40%. См. С. Hall, "The globalization of economic activity and SME development in the Asian economies; evidence and policy issues", документ, представленный на двадцать первом Международном конгрессе деловых кругов, Джакарта, 18-21 сентября 1994 года.

16/ См. UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, United Nations, New York and Geneva, 1991.

торговли обувью составила в 1990/91 году 27 млрд. долл., из которых 11 млрд. долл. приходилось на экспорт из развивающихся стран, который в период с 1980 по 1991 год возрастал в среднем за год на 9,9%. По трикотажным изделиям соответствующие цифры составили соответственно 39 млрд. долл., 17 млрд. долл. и 12% 17/. Можно сказать, что экспорт обуви и трикотажа является той областью, где малые и средние предприятия играют важную роль 18/.

43. Значение вышеуказанных секторов в процессе развития и борьбы с нищетой различается по странам и регионам, причем для Азии более важную роль играет экспорт продукции обрабатывающей промышленности, для Африки – нетрадиционных сельскохозяйственных товаров, а для Латинской Америки и стран Карибского бассейна – и тот и другой. Например, в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, нетрадиционный сельскохозяйственный экспорт к 90-м годам вышел на третье место по стоимости после кофе и какао и опередил экспорт чая, хлопка и табака 19/. В ряде стран Африки и Латинской Америки их доля в экспорте неуклонно возрастала. В Зимбабве стоимость нетрадиционного сельскохозяйственного экспорта возросла с менее 1 млн. долл. США в 1985 году до более 50 млн. долл. США в 1994 году 20/, а в Гватемале, где широкое распространение получили мелкие хозяйства, работающие на договорной основе, стоимостной объем нетрадиционного сельскохозяйственного экспорта возрос с 2,7 млн. долл. США в 1978 году до 80 млн. долл. США в 1992 году 21/. Аналогично этому доля объединений микро- и

17/ См. UNCTAD, UNCTAD Statistical Yearbook, United Nations, New York and Geneva, 1994.

18/ Например, в странах Меркосур (Аргентина, Бразилия, Парагвай и Уругвай) доля малых и средних предприятий в производстве текстиля, одежды и обуви превышает 50%. См. F. Gato and C. Ferraro, "Internacionalización de las pequeñas y medianas empresas Argentinas en el Mercosur: exportaciones y modalidades de cooperación empresarial", CEPAL LC/BUE/R.209, December 1994, p. 14.

19/ См. M. Watts, "Life under contract: contract farming, agrarian restructuring, and flexible accumulation", in P. Little and M. Watts, Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa, University of Wisconsin Press, Madison, 1994, p. 39.

20/ См. S. Moyo, "Poverty alleviation through agricultural diversification and exports in Zimbabwe: 1980-1994", документ, представленный на организованном ЮНКТАД рабочем совещании по борьбе с нищетой посредством международной торговли, Сантьяго, 10-13 января 1995 года, стр. 12.

21/ См. J. Fox, K. Swanberg and T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", USAID, Washington, D.C., March 1994, p. 26.

малых предприятий (см. текст ниже) в экспорте некоторых стран Азии и Латинской Америки постоянно возрастает. Так, например, объединение предприятий в Тирупपुरе, вблизи Мадраса, Индия, экспортировало в 1993 году хлопчатобумажную пряжу на сумму 374 млн. долл. США (по сравнению с 12 млн. долл. США в 1986 году); объединение мелких обувных предприятий в Синош Вэлли, Бразилия, увеличило свою долю в мировом экспорте кожаной обуви с 0,5% в 1970 году до 12,3% в 1990 году; в 1991 году стоимость их экспортных поставок достигла почти 900 млн. долл. США 22/. В Республике Корея доля экспортной продукции, производимой микропредприятиями на основе субподряда, в общем объеме их производства возросла с 18% в 1980 году до 85% в 1990 году благодаря стремлению крупных корейских фирм не допускать роста стоимости рабочей силы, снижать угрозу забастовок и тем самым сохранять свою долю на рынке и эффективно конкурировать с азиатской продукцией, имеющей менее высокую себестоимость 23/.

44. Способствуя интеграции развивающихся стран в международную торговую систему, соглашения Уругвайского раунда, по-видимому, будут усиливать воздействие экспортного производства на условия жизни бедных слоев населения. Ожидается, что расширение доступа на рынки развитых стран благодаря снижению торговых барьеров будет стимулировать развивающиеся страны в целом к наращиванию своего экспортного потенциала в этих и других подсекторах, где низкая стоимость рабочей силы остается одним из сравнительных преимуществ. Например, по оценкам, ожидаемое снижение в развитых странах импортных тарифов на кожу, каучук, обувь и дорожно-путевые принадлежности на 32% по итогам Уругвайского раунда приведет к увеличению импорта этих товаров в развитые страны на 4,3% 24/. Помимо этого в развитых странах ожидается снижение тарифов на текстильные изделия и одежду на 16% 25/.

22/ См. соответственно P. Swaminathan and J. Jeyaranjan, "The knitwear cluster in Tiruppur: an Indian industrial district in the making?", документ, подготовленный для организованного ЮНКТАД рабочего совещания по борьбе с нищетой посредством международной торговли, Сантьяго, 10-13 января 1995 года; и H. Schmitz, "Small shoemakers and Fordist giants: tale of a supercluster", IDS Discussion Paper No. 331, University of Sussex, Brighton, September 1993.

23/ См. M. Cho, "Interfirm networks: the foundation of the new globalizing economy of South Korea", документ, подготовленный для организованного ЮНКТАД рабочего совещания по борьбе с нищетой посредством международной торговли, Сантьяго, 10-13 января 1995 года, таблица 3.

24/ См. M. Abreu, "Trade in manufactures: the outcome of the Uruguay Round and developing country interests", документ, представленный на конференции Всемирного банка на тему "Уругвайский раунд и развивающиеся страны", Вашингтон, округ Колумбия, 26-27 января 1995 года, таблица 2.2 и стр. 31.

25/ Там же, таблица 2.2.

Для некоторых азиатских стран очень важным представляется постепенное упразднение квот, существовавших в рамках Соглашения по изделиям из различных видов волокон, что значительно расширит доступ на рынок для их экспорта текстильных изделий и одежды 26/. Что же касается нетрадиционного сельскохозяйственного экспорта, запланировано снижение тарифов на фрукты и овощи на 28% в странах ЕС, на 39% - в Соединенных Штатах и на 33% - в Японии 27/. С другой стороны, следует отметить, что, хотя на экспортные товары, представляющие наибольший интерес для развивающихся стран, тарифы и будут снижены, в целом они останутся более высокими по сравнению с тарифами на товары, поставки которых осуществляются главным образом между развитыми странами.

45. Вопросы трудовых отношений, затрагивавшиеся на рабочем совещании по борьбе с нищетой посредством международной торговли, имеют отношение к вопросу трудовых стандартов, который поднимался рядом стран в ходе переговоров Уругвайского раунда 28/. Независимо от того, насколько обоснованной является эта обеспокоенность, данная проблема угрожает интересам развивающихся стран на рынках именно тех товаров, где они обладают наибольшими сравнительными преимуществами. Хотя по условиям вознаграждения мелкие фермы и микропредприятия городского неформального сектора и отстают от современных предприятий официального сектора в развитых и даже в развивающихся странах, такой разрыв будет преодолен в процессе развития, в котором важнейшую роль будет играть рост внешней торговли.

26/ См. R. Blackhurst, A. Enders and J. Francois, "The Uruguay Round and market access: opportunities and challenges for developing countries", документ, представленный на Конференции Всемирного банка по воздействию Уругвайского раунда на развивающиеся страны, Вашингтон, округ Колумбия, 26-27 января 1995 года, стр. 23.

27/ На фоне снижения тарифов на фрукты и овощи по итогам Уругвайского раунда бросается в глаза та весьма ограниченная либерализация, на которую согласились страны ОЭСР на таких защищаемых рынках, как рынки сахара и молочных продуктов. См. ГАТТ, "The outcome of the Uruguay Round and African countries", записка для Международной конференции ОАЕ по итогам Уругвайского раунда, Тунис, 24-27 октября 1994 года, таблица 11.

28/ В своих заключительных замечаниях на Уругвайском раунде в Марракеше Председатель Комитета по торговым переговорам отметил, что некоторые участники предложили Всемирной торговой организации изучить связь между торговлей и различными мерами внутренней политики, включая трудовые стандарты.

В. Малые производственные предприятия, имеющие экспортную ориентацию

1. Участие в международной торговле

46. Основные проблемы, с которыми сталкиваются малые производственные предприятия с экспортной ориентацией, пытающиеся закрепиться на экспортных рынках, кроются не только в сфере производства, но и в сфере сбыта. Нередко товар удовлетворяет требования зарубежных покупателей или может удовлетворить их в случае повышения качества, однако установить связь с импортерами не всегда удается. Одно из главных препятствий кроется в том, что большинство сделок на международных рынках являются довольно крупными, что не соответствует возможностям малых предприятий 29/. К числу других препятствий относятся международные стандарты, низкое качество продукции, а зачастую и ограниченный доступ к источникам финансирования 30/. Культурные и языковые барьеры, а также различия в деловой практике еще более осложняют задачу. Даже в случае получения доступа на экспортный рынок сохранить свое присутствие зачастую довольно сложно в силу быстро меняющихся структуры спроса и технического новаторства 31/.

47. Малые предприятия выходят на международные рынки либо напрямую, либо через договоры о субподряде. Выход на рынок напрямую может заставить малые предприятия вступить в конкуренцию с крупными фирмами, в то время как субподряд обеспечивает взаимодополняемость работы малых и крупных предприятий. В случае выхода на рынок

29/ См. А. Berry, "The small-scale export sector as a route to poverty alleviation", документ, подготовленный для организованного ЮНКТАД рабочего совещания по борьбе с нищетой посредством международной торговли, Сантьяго, 10-13 января 1995 года, стр. 17.

30/ Например, см. М. Irigoyen and M. Bastos, "Exportaciones de la micro y pequeña industria: un reto para las ONGs", Grupo PAMIS, Lima, 1992.

31/ Изменения на уровне технологии и потребления, которые зачастую являются структурными и необратимыми по своему характеру, проявляются на низовом уровне зачастую лишь через многие годы. Несмотря на то, что их последствия ощущаются остро, причины таких изменений установить довольно сложно, например когда речь идет о возрастающих трудностях со сбытом продукции, снижении мировых цен на товары, усилении разочарований и т.д. См. Р. Tiffen, "Vertically integrated producer-consumer marketing chains: re-inventing comparative advantage for the poor", документ, подготовленный для организованного ЮНКТАД рабочего совещания по борьбе с нищетой посредством международной торговли, Сантьяго, 10-13 января 1995 года, стр. 3.

напрямую посреднические функции выполняют торговые компании, мелкие торговцы, государственные учреждения, международные покупатели или происходит прямой контакт между малым предприятием и конечным покупателем. Обычно они принимают форму сделок на рынке "спот", на котором выступают многочисленные покупатели и продавцы. В одних случаях речь идет о специализированной продукции, выпускаемой по спецификациям покупателей. В других случаях реализуемые товары оказались произведенными сверх потребностей внутреннего рынка, и они экспортируются в соседние страны благодаря не своему качеству, а очень низким ценам. В любом случае операционные издержки являются довольно высокими из-за трудностей с поиском посредников и, как правило, небольшого размера заказов. Снижению таких издержек помогают неформальные связи между этническими группами, проживающими по обе стороны национальных границ. В этих случаях экспортные операции часто осуществляются путем деловой поездки за рубеж либо через друга или агента, проживающего за рубежом 32/.

48. С другой стороны, субподряд является составной частью более организованных вертикальных систем производства и сбыта. Например, в странах, где крупные национальные фирмы-экспортеры овладели технологиями и ноу-хау транснациональных корпораций, существует практика размещения заказов на поставки среди малых предприятий, преследующая цель заменить импортные полуфабрикаты национальной продукцией в производстве экспортных готовых товаров 33/. Цепи субподрядных отношений могут быть довольно длинными и охватывать даже микропредприятия неформального сектора, производящие единичные изделия.

32/ Примером этому является китайская община в Индонезии. См. работу В. Levy при участии А. Berry et al, "Can intervention work? The role of Government in SME success", World Bank Policy Research Department, Washington, D.C., February 1994, p. 11. Другим примером является экспорт обуви из Трухильо, Перу, в Соединенные Штаты через членов перуанских семей и общин, проживающих в Соединенных Штатах. См. А. Vargas, "Conglomerado de micro y pqueñas empresas de calzado de Trujillo y programas de apoyo de FONCODES", документ, подготовленный для организованного ЮНКТАД рабочего совещания по борьбе с нищетой посредством международной торговли, Сантьяго, 10-13 января 1995 года, стр. 23.

33/ Например, см. М. Cho, "Interfirm networks: the foundation of the new globalizing economy of South Korea", op. cit., pp. 8-12.

49. Субподрядные отношения с поставщиками свидетельствуют либо о существовании монополии на рынке и их зависимости от заказчика, либо о наличии договорных связей с несколькими независимыми предприятиями, что встречается чаще в тех случаях, когда малые предприятия прочно закрепились на рынке, на котором действуют различные заказчики. Микро- и малые предприятия пользуются такой ситуацией, открывая для себя новые производственные возможности, ограничивая свои обязанности по сбыту, а в ряде случаев приобретая оборотный капитал, повышая профессиональную подготовку своих сотрудников и получая технические и коммерческие ноу-хау от заказчиков. В свою очередь преимуществами субподрядов для заказчика является снижение цен и повышение гибкости производства.

50. В некоторых подсекторах, таких, как производство трикотажных изделий и обуви, транснациональные корпорации используют малые и средние предприятия в странах с низким уровнем заработной платы для выполнения практически всех трудоемких производственных процессов на основе субподряда, оставляя в своих странах лишь собственные товарные знаки, дизайнерские бюро и сеть розничной торговли 34/. С другой стороны, довольно редко встречаются случаи установления субподрядных отношений с местными компаниями филиалами транснациональных корпораций, расположенных в развивающихся странах, в частности сборочными предприятиями и предприятиями, находящимися в зонах экспортной обработки 35/. Такие зарубежные сборочные предприятия обычно импортируют необходимые им сырье и факторы производства, причем иногда за ними следуют в принимающие страны даже их

34/ См. ILO, Recent Development in the Leather and Footwear Industry: Report I, Sectoral Activities Programme, Fourth Tripartite Technical Meeting for the Leather and Footwear Industry, Geneva, 1992, p. 25.

35/ Например, см. World Bank Industry Development Division, "Export processing zones", Policy and Research Series 20, Washington, D.C., 1992. В качестве примера можно отметить, что в 1993 году доля мексиканской продукции в сборочных отраслях составляла лишь 1,8%. В некоторых внутренних штатах Мексики эта местная доля доходила до 6%, в то время как в приграничных районах она составляла в среднем 1%. В то же время следует указать, что к числу таких субподрядчиков не относилось практически ни одно микро- или малое предприятие. См. I. Aguilar, "subcontracting in the Mexican industry: recent challenges and opportunities", документ, подготовленный для организованного ЮНКТАД рабочего совещания по борьбе с нищетой посредством международной торговли, Сантьяго, 10-13 января 1995 года, стр. 4-5.

национальные поставщики 36/. Распространению подобной практики помогают и содействуют правила происхождения, которые, в тех случаях когда размер преференций является небольшим, могут создавать дополнительные операционные или производственные расходы сверх тех, которые пришлось бы нести в случае использования местного субподрядчика 37/. В то же время в некоторых более промышленно развитых развивающихся странах, где сужается разрыв в качестве продукции фирм, расположенных в зонах экспортной обработки и за их пределами, налаживаются связи с местными субподрядчиками 38/.

51. Помимо тех случаев, когда отдельные малые предприятия превратились в экспортеров благодаря субподрядным договорам или прямым контактам с импортерами, можно назвать примеры, когда доступ на международные рынки получили объединения малых предприятий. В таких случаях партнерские связи малых фирм в рамках объединения дали важные сравнительные преимущества – гибкую специализацию.

52. Концепция гибкой специализации предполагает обмен информацией и ресурсами, а также взаимодополняющую деятельность малых предприятий, расположенных недалеко друг от друга. Когда такие объединения создаются в целях обеспечения секторальной, а также географической концентрации производства, результатом является повышение эффективности, гибкости, специализации, а зачастую и новаторство, которые крайне важны для успешной конкуренции за пределами местных рынков 39/. Например, когда импортные партии являются небольшими и не окупают себя по причине обременительных процедур импорта, объединение таких партий малыми предприятиями помогает снизить эти издержки на 25% 40/. Важную роль в снабжении необходимой

36/ Данный вопрос, например, рассматривается в работе M. Kenney and R. Florida, "Japanese maquiladoras: production organization and global commodity chains", World Development, Vol. 22, No. 1, 1994, pp. 27-44.

37/ См. UNCTAD, "The role of small- and medium-sized enterprises in export development", op. cit., p. 24.

38/ См. ЮНКТАД, "Роль малых и средних предприятий в развитии экспорта", TD/B/WG.7/3, 23 January 1995, стр. 28.

39/ См. H. Schmitz, "On the clustering of small firms", IDS Bulletin, vol. 23, No. 3, July 1992.

40/ См. ЮНКТАД, "Роль малых и средних предприятий в развитии экспорта", TD/B/WG.7/3, 23 января 1995 года, стр. 13.

информацией, наращивании технического потенциала и налаживании контактов с зарубежными покупателями зачастую играют также общественные, децентрализованные учреждения, помогающие организации сбыта, например местные промышленные ассоциации и торговые палаты, а также связи с местными органами власти 41/. Низкие издержки на рабочую силу в трудоемком производстве дали этим объединениям предприятий важнейшие сравнительные преимущества, и в первую очередь тем объединениям, которые расположены в сельских районах или периферийных мелких городах, где работники, получив соответствующую подготовку, гораздо реже покидают производство в поисках более высокооплачиваемой работы в других районах 42/.

53. Первоначально большинство объединений малых предприятий стремились закрепиться на местных рынках и сосредоточить основные усилия на производстве продукции для местных потребителей. Лишь после насыщения местных рынков некоторые объединения стали поставлять свою продукцию на национальный, а в дальнейшем и на зарубежные рынки. На начальном этапе экспортная деятельность, основанная на ценовой конкуренции, ориентировалась на соседние страны 43/. Впоследствии различия в размерах фирм, входящих в объединения, стали возрастать, и в их взаимоотношениях стали преобладать вертикальные связи по мере появления на рынке зарубежных покупателей и постоянного усложнения процедур экспорта на мировые рынки 44/.

41/ Примером успешно действующей промышленной ассоциации является "Канера де Кальсадо" (мексиканская обувная организация), которая предоставляет обувным фирмам, объединившимся в ассоциации, широкий комплекс услуг, а также финансовые средства через кредитные союзы. Она учредила также институт по подготовке кадров в Гваделахаре. См. там же, стр. 22.

42/ Например, см. E. Klein, "How to make development happen through clustering of small and medium size enterprises", документ, подготовленный для организованного ЮНКТАД рабочего совещания по борьбе с нищетой посредством международной торговли, Сантьяго, 10-13 января 1995 года, стр. 5-6.

43/ В числе примеров можно назвать экспорт обуви перуанским объединением "Эль Порвенир", Трухильо, в Боливию и Мексику, а также экспорт велосипедных частей индийским объединением "Людхина" в Индонезию. См. соответственно J. Tavera, "From survival activities to industrial strategies: local systems of inter-firm cooperation in Peru", DPhil thesis, University of Massachusetts, Amherst, 1993; and M. Tewari, "Understanding the organization of production: the State, intersectoral linkages, and the historical conditions of accumulation in Ludhina's industrial regime", Center for International Studies Working Paper, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, July 1993.

44/ См. B. Levy, op. cit., p. 18.

2. Воздействие на условия жизни бедных слоев населения

54. Предпринимательская деятельность и работа на малых производственных предприятиях, ориентированных на экспорт, в целом благоприятно отражается на условиях жизни бедных слоев населения. В этом секторе создаются рабочие места на трудоемком производстве и зачастую повышается квалификация работников в результате профессиональной подготовки и технической помощи, направленной на повышение качества продукции, с тем чтобы сделать ее конкурентоспособной на международном уровне 45/. В свою очередь развитие человеческого капитала зачастую сопровождается соразмерным ростом заработной платы.

55. В то же время масштабы позитивного воздействия на условия жизни бедных слоев населения зависят от разрыва между выплачиваемым вознаграждением и альтернативными возможностями для получения доходов. В тех крайних случаях, когда на работу нанимаются лица, относившиеся к категории безработных или скрытых безработных, практически вся оплата труда представляет для работников и их семей чистый прирост дохода 46/.

56. В то же время можно сказать, что сектор микро- и малых предприятий по оплате труда, предоставляемым льготам и гарантиям занятости отстает от формального сектора. Это в первую очередь характерно для длинных цепочек субподрядных связей, когда вознаграждение работников за их коллективный труд не должно ложиться слишком тяжелым финансовым бременем на многослойную систему договорных отношений, с тем чтобы она могла конкурировать с крупными предприятиями в той же развивающейся стране с точки зрения издержек на рабочую силу 47/. Более того, создание новых рабочих

45/ Например, в рамках субподрядных связей в производстве мотоциклов и холодильников в Таиланде заказчики в ряде случаев организовывали профессиональную подготовку и оказывали помощь субподрядчикам в контроле качества. См. А. Sibunruang, "The employment effects of multinational enterprises in Thailand", Multinational Enterprises Programme Working Paper No. 54, ILO, Geneva, 1988.

46/ См. А. Berry, *op. cit.*, pp. 24-25.

47/ Например, см. Е. Ofreno, "Labour market, labour institutions and economic growth in the Philippines", paper presented at the ILO-sponsored workshop on Labour Institutions and Economic Development, Bali, Indonesia, 4-6 February 1992, p. 72.

мест благодаря экспортной деятельности не всегда сопровождается увеличением зарплаток. Поскольку уровень вознаграждения во многом зависит от предложения рабочей силы в секторе, зарплаты неквалифицированных работников могут оставаться на низком уровне, поскольку предложение рабочей силы быстро увеличивается благодаря миграции из бедствующих прилегающих районов 48/.

57. Можно провести различия между работниками и работодателями на предприятиях различных размеров. На более крупных предприятиях работники обычно относятся к категории бедного или очень бедного населения, в то время как владельцы традиционно являются не столь бедными, а иногда даже сравнительно состоятельными. Микропредприятия, с другой стороны, как правило, являются семейными, и на них трудится в лучшем случае лишь несколько наемных работников, которые зачастую доводятся родней работодателю или которым он доверяет и всячески помогает. В объединениях предприятий социально-экономические различия между работниками и хозяевами зачастую размыты. Очень часто подмастерья впоследствии открывают свое собственное небольшое дело. Более того, в таких объединениях предприятий зачастую складываются социальные связи, когда работники и предприниматели находятся в родственных связях и являются соседями или когда их связывает общественная жизнь, например длительная коллективная борьба за получение права собственности на городской участок земли 49/. Действительно, совместно пережитые невзгоды и страдания зачастую объясняют тот дух трудолюбия, бережливости и предпринимательства, который царит в объединениях малых предприятий 50/. В то же время социально-культурные связи со временем меняются. Схожий социальный облик временами мешает экспортной направленности работы предприятий; в этих условиях возрастает дифференциация в рамках объединений, и фирмы в своей коммерческой деятельности переносят акцент с горизонтальных на вертикальные связи.

48/ Например, см. Н. Schmitz, "Small shoemakers and Fordist giants: tale of a supercluster", op. cit., pp. 30-31.

49/ Например, см. F. Villaran, "Small-scale industry efficiency groups in Peru", in B. Spath, editor, Small Firms and Development in Latin America: The Role of Institutional Environment, Human Resources and Industrial Relations, International Institute for Labour Studies, Geneva, 1993; and A. Vargas, "Conglomerado de micro y pequenas empresas de calzado de Trujillo y programas de apoyo de FONCODES", op. cit., p. 11-13.

50/ См. К. Nadvi and Н. Schmitz, "Industrial clusters in less developed countries: review of experiences and research agenda", IDS Discussion Paper 339, University of Sussex, Brighton, January 1994, p. 33.

С. Производство и переработка нетрадиционных экспортных сельскохозяйственных товаров

1. Диверсификация и участие в международной торговле

58. Процесс диверсификации на уровне ферм как в сфере переработки, так и торговли может стать важным орудием расширения трудовых возможностей и увеличения доходов бедного населения на селе. В этом отношении для нетрадиционных экспортных сельскохозяйственных культур характерен повышающийся и, по всей видимости, эластичный спрос на зарубежных рынках, высокая трудоемкость, а также практика договорных отношений с мелкими производителями 51/. Вопрос стимулирования нетрадиционного сельскохозяйственного экспорта впервые приобрел политический характер в начале 80-х годов в условиях падения рыночных цен на традиционные экспортные товары, увеличения зарубежного долга и сокращения валютных резервов в большинстве стран Африки и Латинской Америки 52/.

59. Поставки нетрадиционных товаров на экспорт опираются как на официальные, так и на неофициальные сбытовые механизмы. К числу неофициальных механизмов относится экспорт через членов семей или этнических групп, являющихся, в частности, владельцами фирм за рубежом 53/. Формальные механизмы обычно предполагают существование зарубежных филиалов и совместных предприятий, которые имеют договорные отношения с производствами и сбытовыми компаниями за рубежом. Хотя такие формальные механизмы иногда и критикуют за то, что они используют трансфертные цены и не способствуют подготовке местных предпринимателей, они, тем не менее, являются важнейшим сезонным работодателем для безземельного бедного населения.

51/ Примеры значения нетрадиционного сельскохозяйственного экспорта с точки зрения создания рабочих мест в 70-х и 80-х годах см. ECLAC, Changing Production Patterns with Social Equity, UN Publication Sales No. E.90.II.G.6, Santiago, 1990, in particular Box IV.2 "Colombia: flower exports" and Box V.3, "Incentives for non-traditional exports in Costa Rica".

52/ Например, применительно к Латинской Америке, см. В. Barham, М. Carter, Е. Katz and R. Schurman, "Nontraditional agricultural exports in Latin America", Latin American Research Review, Vol. 27 No. 2, 1992, pp. 43-82.

53/ См. S. Jaffee and J. Morton, "Africa's agro-entrepreneurs: private sector processing and marketing of high-value foods", AFTES Working Paper No. 15, World Bank, Washington, D.C., September 1994, p. 71.

60. Мелкие хозяйства зачастую представляют собой основу пирамиды вертикально интегрированных систем производства, переработки и сбыта нетрадиционных экспортных сельскохозяйственных товаров. Нередки такие механизмы договорного сельскохозяйственного производства, которые охватывают тысячу, а то и более мелких хозяйств. В подобных случаях заказчики предоставляют мелким хозяйствам доступ к факторам производства, производственной технологии и рынкам. А мелкие хозяйства, в свою очередь, обеспечивают заказчикам гарантированный источник поставок сырья.

61. Механизмы договорного сельского хозяйства очень часто создаются по политическим, социальным, а также экономическим соображениям 54/. В некоторых странах система землепользования и национальная политика развития делают акцент в сельскохозяйственном производстве на мелкие хозяйства 55/. Более того, опасаясь экспроприации земель и забастовочного движения, транснациональные корпорации в некоторых случаях налаживают договорные связи с мелкими хозяйствами в качестве альтернативы плантационному сельскому хозяйству, либо в дополнении к нему 56/. Иногда они вступают в договорные отношения с мелкими хозяйствами в различных регионах в целях снижения за счет территориальной диверсификации опасности перебоев в поставках. Основное сравнительное преимущество мелких хозяйств кроется, однако, в дешевой и высокопроизводительной

54/ Например, в Гане, где большая часть земельных угодий вокруг ананасовых плантаций по-прежнему принадлежит местному населению, крупные хозяйства обычно вынуждены использовать прилегающие крестьянские земли для увеличения экспорта. Напротив, в Гамбии правительство вмешалось в земельный вопрос и отдало крупные угодья в концессию агроэкспортным фирмам. В результате значение мелких хозяйств в экспорте продукции садоводства с конца 80-х годов снижается. См. P. Little, "Smallholder production and marketing of 'non traditional' commodities: the social and economic implications", документ, подготовленный для организованного ЮНКТАД рабочего совещания по борьбе с нищетой посредством международной торговли, Сантьяго, 10-13 января 1995 года.

55/ Помимо вышеуказанного примера Ганы, еще одной страной, где сохранение мелких хозяйств представляет собой политический приоритет, является Шри-Ланка. См. USAID Center for Development Information and Evaluation, "Generating broad-based growth through agribusiness promotion: assessment of USAID experience", USAID Program and Operations Assessment Report No.9, Washington, D.C., November 1994, p. viii.

56/ См. P. Little, "Smallholder production and marketing of 'non-traditional' commodities; the social and economic implications", op. cit.

рабочей силе. Во-первых, в мелких хозяйствах стоимость труда членов семей не выражается в рыночных ценах. Более того, те хозяйства, которые нанимают отдельных работников, обычно отбирают и используют их более бережно, чем это возможно в крупных хозяйствах. Одним словом, договорное сельское хозяйство доказало свою хозяйственную роль в первую очередь в возделывании трудоемких культур, которое не поддается механизации 57/.

62. Задействованию мелких хозяйств в производстве нетрадиционных сельскохозяйственных товаров на экспорт зачастую способствуют физическая инфраструктура и институциональная поддержка, оказываемая правительствами 58/. Местные организации, представляющие интересы фермеров, такие, как кооперативы, также временами играют важную роль, поддерживая мелкие хозяйства в их конкуренции с крупными фермерами. Они помогают снижать издержки, связанные с заключением договоров, открывая возможности для непосредственных контактов с лидерами местных организаций фермеров, а также совершенствуя координацию материального снабжения, производства и сбыта 59/.

57/ Например, в Кении в 80-х годах частная кенийская фирма и французская компания создали совместное предприятие для экспорта овощной фасоли во Францию. Сырье для обработки поступало примерно от 20 000 обладающих скудными ресурсами мелких хозяйств из западной Кении, с которыми совместное предприятие наладило договорные отношения. В рамках этих соглашений совместное предприятие снабжало хозяйства факторами производства, постоянно оказывало им техническую помощь, а также наняло и подготовило для них сельскохозяйственных консультантов. См. S. Jaffee, "Enhancing agricultural growth through diversification in sub-Saharan Africa", in World Bank, Agricultural Diversification, World Bank, Washington, D.C., 1992, p. 75.

58/ Например, в рамках программы развития нетрадиционного сельскохозяйственного экспорта в Лам Нам Уне правительство Таиланда поощряет договорное сельское хозяйство, развивая инфраструктуру орошения, создавая систему консультативных услуг и помогая привлечению частных инвестиций в эту область. См. D. Dolinski, "Contract farming at Lam Nam Oon: an operational model for rural development", East Asian Institute, Columbia University, New York, 1992. See also D. Glover, "Increasing the benefits to smallholders from contract farming: problems for farmers organizations and policy makers", World Development, vol. 15, No. 4, 1987, pp. 441-448.

59/ Например, см. K. Kumar, J. Lieberman and E. Miller, "An assessment of USAID's agribusiness program: Sri Lanka case study", USAID, Washington, D.C., 1994, pp. 20-21.

В ряде случаев федерации мелких хозяйств проводят также исследования в целях повышения качества сельскохозяйственной продукции и организуют экспорт этой продукции, что увеличивает доходы их членов 60/. Помимо налаживания контактов между мелкими хозяйствами и перерабатывающими предприятиями и экспортерами, такие ассоциации помогают свести экспортеров с импортерами посредством организации торговых ярмарок, представления информации о внешних рынках и технологиях, а также путем налаживания многочисленных контактов на зарубежных рынках 61/. Альтернативные торговые организации (АТО), такие, как Информационная сеть третьего мира (ТВИН), в ряде случаев также оказывают помощь мелким хозяйствам путем обучения их методам хранения, переработки и сбыта продукции, а также предоставляют в их распоряжение каналы сбыта продукции в промышленно развитых странах 62/. Помогая мелким хозяйствам взять на себя некоторые функции заказчиков, АТО способствуют повышению их доходов и самоокупаемости 63/.

60/ Например, в Колумбии ассоциация производителей гуайявы, созданная в 1981 году, стремилась увеличить доходы фермеров от экспорта переработанной пасты гуайявы, а также проводила исследования в целях диверсификации садоводства путем выведения таких сортов, которые сочетали бы в себе свойства панели и гуайявы. Ежегодно Колумбия экспортирует пасту гуайявы, производимую мелкими хозяйствами и перерабатываемую малыми предприятиями, на сумму свыше 1 млрд. долл. США. См. N. Duran, "La agroindustria del ate o pasta de guayaba y la panela como factores de cambio para el alivio de la pobreza en Colombia", документ, подготовленный для организованного ЮНКТАД рабочего совещания по борьбе с нищетой посредством международной торговли, Сантьяго, 10-13 января 1995 года.

61/ Примером этому служит деятельность Гватемальской гильдии экспортеров нетрадиционных товаров. См. J. Fox, K. Swanberg and T. Mehen, op. cit.

62/ ТВИН является составной частью всемирной сети компаний и организаций промышленно развитых стран, тесно связанных с религиозными течениями, движениями солидарности, профсоюзным движением, а также движениями "зеленых". Их конкретная цель заключается в оказании помощи бедным и находящимся в непривилегированном положении производителям в получении доступа к международным рынкам, и иногда они выступают в качестве альтернативных посредников между производителями и рынком. Например, "ТВИН Трейдинг" выступает в роли как торговой стороны, так и агента экспортеров, и в этом случае ее функции заключаются в продвижении на рынок продукции объединений мелких хозяйств и ведении переговоров с покупателями. Некоторые альтернативные торговые организации обладают мощным сбытовым потенциалом и опытом работы. Например, "Оксфам Трейдинг" имеет свыше 500 точек розничной торговли по всему Соединенному Королевству, что делает ее одной из 10 крупнейших розничных сетей. См. P. Tiffen, "Vertically integrated producer-consumer marketing chains: re-inventing comparative advantage for the poor", op. cit., pp. 12-14.

63/ Например, см. B. Coote, The Trade Trap, Poverty and the Global Commodity Markets, Oxfam, Oxford, 1992, pp. 157-163; and P. Tiffen, "Vertically integrated producer-consumer marketing chains: re-inventing comparative advantage for the poor", op. cit.

63. С другой стороны, некоторые агропредприятия пошли по пути плантационного ведения сельского хозяйства или налаживания договорных связей лишь с несколькими крупными фермерами. Деятельность таких агропредприятий обычно связана с прямыми иностранными инвестициями и характеризуется вертикальной интеграцией, объединяющей материально-техническое снабжение, сельскохозяйственное производство, переработку, транспортировку и сбыт 64/. Этот подход особенно подходит для такого производства и переработки, которому свойственна экономия за счет масштабов производства. Кроме того, это облегчает контроль качества, например, за применением удобрений и пестицидов в таком количестве, которое не превышает разрешенного в странах-импортерах остаточного уровня и в то же время удовлетворяет потребности зарубежного рынка в продукции без поверхностных пороков. Более того, по сравнению с мелкими хозяйствами крупные фермы имеют более свободный доступ к охлаждаемым хранилищам и погрузочно-разгрузочным устройствам, необходимым для обработки собранного урожая скоропортящейся продукции. Наконец, считается что плантационное сельское хозяйство открывает возможность предотвратить продажу мелкими хозяйствами, находящимися в договорных отношениях, свою продукцию на рынке "spot", а также непогашение ими кредитов, предоставленных покупателями в ситуациях, когда спрос на продукцию превышает предложение 65/.

64. Однако в большинстве случаев крупные фермы могут сосуществовать с мелкими хозяйствами. Наряду с плантационным или крупномасштабным сельским хозяйством использование мелких хозяйств на договорной основе представляет собой дополнительный или вспомогательный вариант для агрофирм. С точки зрения агропредприятий, занимающихся производством широкой гаммы фруктов и овощей, выращивание трудоёмких культур, например гороха, больше подходит к мелким хозяйствам, имеющим такие сравнительные преимущества, как дешёвая рабочая сила, в то время как выращиванием дынь могут более эффективно заниматься крупные механизированные хозяйства. Более

64/ Не все перерабатывающие предприятия являются крупными. Пример работы мелких производителей пасты гуайявы в Колумбии см. N. Duran, "La agroindustria del ate o pasta de guayaba y la panela como factores de cambio para el alivio de la pobreza en Colombia", op.cit.; and M. Cortes, A. Berry and A. Ishaq, Success in Small and Medium-scale Enterprises: The Evidence from Colombia, Oxford University Press, 1987, pp. 187-189.

65/ Например, см. M. Mukumbu, "Impact of export horticultural production on rural income growth and poverty alleviation in Kenya", документ, подготовленный для организованного ЮНКТАД рабочего совещания по борьбе с нищетой посредством международной торговли, Сантьяго, 10-13 января 1995 года, стр. 17.

того, гибкость договорных отношений с мелкими хозяйствами оказывается очень удобной в периоды, когда необходимо резко увеличить объем производства для загрузки неиспользуемых производственных мощностей или удовлетворения растущего спроса на международном рынке 66/.

2. Воздействие на условия жизни бедных слоев населения

65. При анализе воздействия производства нетрадиционных экспортных сельскохозяйственных товаров на условия жизни бедных слоев населения в первую очередь необходимо проводить различия между владельцами мелких хозяйств и сельскохозяйственными работниками. Некоторые из владельцев мелких хозяйств могут по уровню дохода и не относиться к низшей группе населения. С другой стороны, все безземельные работники, которые трудятся либо на мелких хозяйствах, либо на крупных фермах, являются бедными.

66. Воздействие производства нетрадиционных экспортных сельскохозяйственных товаров на условия жизни бедных слоев населения в первую очередь зависит от трудоемкости работ. Действительно, для выращивания некоторых экспортных овощных культур требуется до 400 рабочих дней на гектар, в то время как кукуруза, например, требует лишь 60 рабочих дней на гектар 67/. В периоды сезонного пикового спроса на рабочую силу, когда часто возрастает ее приток из соседних стран, повременные ставки заработной платы на местном рынке возрастают 68/. Такое положительное воздействие на условия жизни и доходы бедного сельского населения особенно заметно проявляется в засушливый период, когда потребность в рабочей силе отпадает 69/.

66/ По странам Африки, расположенным к югу от Сахары, например, см. S. Jaffee, *Contract farming in the shadow of competitive markets: the experience of Kenyan horticulture*, in P. Little and M. Watts, eds., Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa, op. cit.; and P. Little and C. Dolan, "Horticultural production and trade in the peri-urban area of Banjul, The Gambia", Institute for Development Anthropology, Binghamton, NY, 1993.

67/ См. K. Swanberg, "An assessment of Ecuador's agribusiness portfolio", USAID, Washington D.C., September 1994, p. 40.

68/ Например, см. D. Glover and K. Fusterer, Small Farmers, Big Business: Contract Farming and Rural Development, Macmillan, London, 1990.

69/ Например, см. Development Alternatives, "Assessment of contract farming at Lam Nam Oon, Thailand: a combined effort of USAID and the Royal Thai Government", USAID, Washington D.C., April 1994, pp. 46-47.

67. Очень часто женщины заняты в производстве и переработке нетрадиционных экспортных сельскохозяйственных товаров наравне с мужчинами. В частности, в африканских общинах женщины выполняют функции по выращиванию овощей в местном хозяйстве и, таким образом, участвуют также в выращивании овощей и фруктов на экспорт 70/. В то же время основную часть дохода получают главы домашних хозяйств-мужчины, которым принадлежит земля и на которых ориентирована система материально-технического снабжения. Обследование вознаграждения, получаемого женщинами на фермах и перерабатывающих предприятиях, показало, например, что в одной из стран их вознаграждение составляет 73% от заработков мужчин 71/. В целом на обрабатывающих предприятиях положение женщин лучше, чем на сельскохозяйственных работах. Доходы, получаемые на перерабатывающих предприятиях, которые никак не связаны с трудом на фермах, повышают статус этих женщин в их взаимоотношениях с мужьями и отцами, а также расширяют их подчиненную роль в сельских социальных структурах 72/.

68. Производство нетрадиционных сельскохозяйственных товаров на экспорт отражается на распределении доходов не только между мужчинами и женщинами, но также между бедным и небедным населением. Например, производство овощей на экспорт может особенно благоприятно сказываться на условиях жизни и распределении доходов бедного населения. Действительно, известно, что в случае экспорта некоторых овощей нижнему квартилю населения, сгруппированного по доле получаемого национального дохода, доставалось свыше 60% от отпускной цены продукции, а в случае экспорта традиционных культур – менее 25% 73/.

70/ См. P. Little, "Smallholder production and marketing of 'non-traditional' commodities: the social and economic implications", op. cit., p. 29.

71/ См. J. Fox, K. Swanberg and T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", op. cit.

72/ См. D. Glover and K. Fusterer, Small Farmers, Big Business; Control Farming and Rural Development, op. cit. p. 137.

73/ См. J. Fox, K. Swanberg and T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", op. cit.

69. Переход прав собственности на землю от владельцев мелких хозяйств к крупным фермерам в некоторых случаях усугубляет неравенство и омрачает перспективы будущих поколений сельского бедного населения добывать себе средства к существованию, возделывая собственную землю. Однако в других случаях неэкономичность крупных хозяйств привела не к увеличению размеров земельных угодий более эффективных фермерских хозяйств, а к горизонтальному расширению возделывания культур в результате увеличения числа мелких хозяйств, выращивающих продукцию на своих участках 74/.

Д. Выводы и рекомендации программного характера

70. Ориентирующиеся на экспорт промышленный и сельскохозяйственный подсектора, рассматривавшиеся в настоящем докладе, могут играть важную роль, содействуя увеличению занятости и повышая доходы бедных слоев сельского и городского населения. Например, согласно выводам одного из исследований, увеличение стоимостного объема экспорта нетрадиционных сельскохозяйственных товаров на 1 900 долл. США означает создание нового рабочего места, обеспечивающего человеку занятость в течение полного рабочего дня 75/. Более того, доля бедного населения в доходах этих подсекторов обычно гораздо выше по сравнению с той, которой она могла бы быть в противном случае в национальном ВВП 76/. Фермеры, работающие на договорных условиях, а также владельцы микро- и малых предприятий, хотя зачастую их доходы и превышают уровень бедности, играют важнейшую роль в создании рабочих мест для своих родственников, знакомых и других работающих на них представителей бедного населения, и их деятельность оказывает позитивное воздействие местного мультипликатора на соседние общины. Неудовлетворенные своим положением фермеры, ведущие натуральное хозяйство, а также городские подмастерья получили возможность в конечном счете стать владельцами ориентирующихся на экспорт мелких сельских хозяйств или предпринимателями, тем самым увеличив свои доходы и порвав с крайней нищетой.

74/ Например, увеличение производства гороха членами кооператива "Куатро Пинос" в Гватемале в период с 1985 по 1992 год произошло исключительно благодаря увеличению числа фермеров, выращивающих эту культуру. См. International Food Policy Research Institute (IFPRI), "Guatemala: nontraditional export crops among smallholder farmers and production, income, nutrition, and quality of life effects", IFPRI, Washington, D.C., September 1992.

75/ См. J. Fox, K. Swanberg and T. Mehen, "Agribusiness assessment: Guatemala case study", op. cit., table II.1 and p. 30.

76/ Например, в случае Гватемалы доля нижнего квартиля населения страны, группируемого по размеру дохода, в поступлениях от экспорта нетрадиционных сельскохозяйственных товаров, по оценкам, составляет порядка 20% по сравнению с их долей в ВВП Гватемалы на уровне 3%. См. ibid, p. iv.

71. В то же время в связи с тем воздействием, которое подсектора оказывают на проблему нищеты, встает и целый ряд противоречивых вопросов. Труд сельских женщин зачастую оплачивается неполностью, а отсутствие у них имущества, могущего стать залогом, равно как и другие факторы, осложняет для них превращение из наемных работников в собственников и работодателей. Более того, условия труда наемных работников, как правило, являются менее привлекательными, чем в официальном секторе экономики. Однако в целом нет никакого сомнения в том, что эти подсектора дали большому числу бедняков в некоторых странах средства к существованию, профессиональные навыки и возможности для улучшения условий своей жизни, что является наилучшей из реально имеющихся у них альтернатив.

72. Рекомендации программного характера, касающиеся соответствующих подсекторов, должны сводиться к оказанию технической помощи и поощрению конкурентных и гибких структур сбыта экспортной продукции. Основная цель на макроэкономическом уровне должна заключаться в постепенной отмене прямых и косвенных налогов на экспорт, т.е. завышенных обменных курсов и экспортных пошлин. В этой связи поддержание реалистичных обменных курсов, безусловно, поможет избежать того невыгодного положения, в котором оказывается экспортная продукция, рабочая сила и другие местные факторы производства в условиях завышенного валютного курса. На мезоуровне опыт говорит о том, что правительственные меры по постепенному упразднению экспортных пошлин стимулируют прямой и косвенный экспорт на уровне мелких ферм и предприятий. Они способствуют также распространению единого режима на все виды экспортных операций, что открывает возможности для получения кредитов не только крупным экспортерам, но и мелким производителям поставляемых на экспорт полуфабрикатов ^{77/}. Упразднение ненужной бюрократической волокиты и либерализация требований в отношении лицензирования также могут помочь снизить операционные издержки, которые в первую очередь бьют по карману малых предприятий и предприятий неформального сектора.

73. На микро- и местном уровнях помощь правительства может быть как прямой, так и косвенной, и оказываться как в сотрудничестве с частным сектором, так и НПО. Например, местные органы власти и децентрализованные государственные учреждения могут содействовать финансированию и оказанию помощи ассоциациям и институтам конкретных подсекторов, занимающихся сбором сведений о рынке и информационным обслуживанием, оказанием технической поддержки путем проведения исследований и разработок,

^{77/} Например, см. Y. Rhee, B. Ross-Larson and G. Pursell, Korea's Competitive Edge: Managing the Entry into World Markets, John Hopking University Press, Baltimore, 1984.

содействием повышению качества продукции, технической подготовкой, представлением информации о требованиях к упаковке, содействием экспортной сбытовой деятельности, например путем организации торговых ярмарок, и оказанием других услуг, соответствующих местным факторам и обеспечивающих экономию за счет масштабов производства. Национальные правительства могут также поощрять мелкие предприятия, например, посредством налогового стимулирования, к превращению этих мелких предприятий в поставщиков конкурентных по ценам полуфабрикатов предприятиям, расположенным в зонах экспортной обработки, что постепенно ведет к распространению привилегий фирм, расположенных в таких зонах, на предприятия, расположенные за их пределами 78/. НПО могут "гарантировать" первоначальные инвестиции посредством направления кредитов и технической помощи ориентированным на экспорт местным производителям и фермерам, снижая тем самым риски и защищая новые экспортные предприятия в течение первых годов "проб и ошибок". Получая кредиты и услуги, владельцы малых предприятий должны брать на себя обязательства соблюдать справедливые и разумные трудовые стандарты и обеспечивать соответствующие условия труда.

74. В государственной помощи, судя по всему, больше нуждаются зарождающиеся, а не сложившиеся подсектора, ориентирующиеся на экспорт. Следует стремиться к развитию уже существующего потенциала, а не к разработке абсолютно новых направлений. Государство должно пользоваться не директивными приемами, а работать более гибко, исходя из обоснованных потребностей, определенных ассоциациями и НПО, которые представляют интересы соответствующих подсекторов 79/. Это должно помочь более рациональному распределению и использованию помощи. В то же время общий подход должен заключаться в том, чтобы дополнять, а в конечном счете и заменять государственную помощь частной инициативой после того, как показатели качества и надежности будут отвечать международным стандартам, а соответствующая система достигнет сравнительно передового уровня развития. В конечном счете цель заключается не в подмене усилий потенциальных экспортеров, а в том, чтобы дать предпринимателям возможность самим вести поиск рынков и покупателей.

78/ Например, правительство Шри-Ланки поощряет создание местных текстильных фабрик с целью обеспечения поставок тканей компаниям, находящимся в зонах экспортной обработки. См. ЮНКТАД "Роль малых и средних предприятий в развитии экспорта", цит. изд., стр. 28.

79/ Директивные подходы часто далеки от оптимальных. Например, задействование полугосударственных предприятий в производстве и сбыте нетрадиционных экспортных сельскохозяйственных товаров может оказаться неприемлемым, когда речь идет о поставках экспортной продукции на рынки, где существует острая конкуренция и особые требования к сбыту. См. S. Jaffee and P. Gordon, "Exporting high-value food commodities", World Bank Discussion Paper No. 198, The World Bank, Washington, D.C., 1993, p. xiii. Что касается экспорта малых промышленных предприятий, попытки использовать для этого ведущие национальные экспортные организации зачастую оказывались безуспешными. См. В. Levy, op. cit., pp. 23-25.

75. Официальная помощь развитию (ОПР) также может оказываться в различных формах. На мезоуровне могут быть созданы механизмы конверсии задолженности, которые позволят развивающимся странам мобилизовать дополнительные внутренние ресурсы на нужды сектора малых экспортных предприятий, что позволит снизить масштабы нищеты и в то же время улучшить состояние платежного баланса стран за счет увеличения поступлений и сокращения оттока иностранной валюты 80/. Доноры также могут играть более непосредственную роль, помогая микро- и малым предприятиям развивающихся стран получить доступ на свои рынки 81/. Более того, многосторонние и двусторонние финансовые учреждения могли бы принять участие в укреплении социального аспекта программ стимулирования экспорта. Например, внешнее финансирование и техническая помощь зачастую играют решающую роль в создании успешно действующих механизмов договорных связей с мелкими фермерскими хозяйствами в нетрадиционных экспортных секторах 82/. В целом существует целый ряд

80/ Ниже приводится рекомендация правительствам, сделанная Постоянным комитетом ЮНКТАД по борьбе с нищетой в документе "Вклад во Всемирную встречу на высшем уровне в интересах социального развития": "В качестве практического и новаторского подхода к оказанию помощи развивающимся странам в развитии их экспортного потенциала в условиях значительной внешней задолженности доноры могли бы рассмотреть возможность облегчения долгового бремени за счет использования схем конверсии задолженности для мобилизации внутренних ресурсов. В рамках предполагаемого подхода определенную долю средств, предоставляемых партнерами, можно было бы использовать для поддержки мелких предприятий и мелких фермеров, занимающихся производством продукции на экспорт". См. ЮНКТАД, "Доклад Постоянного комитета по борьбе с нищетой о работе его второй сессии, проходившей во Дворце Наций в Женеве 25-29 июля 1994 года", TD/B/41(1)/11, 18 августа 1994 года, стр. 27.

81/ Например, в Германии Общество технического сотрудничества разработало двустороннюю программу с участием Индии, получившую название Индо-германский проект стимулирования экспорта, в рамках которого экспортерам, в частности, обуви, кожаных изделий и шелковой одежды предоставляется информация о рынке и обеспечивается участие в торговых ярмарках. Эта техническая помощь в проведении торговых ярмарок, моделировании и разработки изделий помогла наладить контакты между немецкими фирмами и индийскими производителями, ставшими поставщиками продукции на рынки Германии. См. S. Opitz, "Export promotion in the context of technical cooperation", *Intereconomics*, Vol. 29 No. 3, 1994, p. 139.

82/ Например, помощь правительства Швейцарии помогла гватемальскому сельскохозяйственному кооперативу, объединяющему 2 000 мелких хозяйств - производителей гороха в Куатро Пинос, наладить очень успешный экспорт своей продукции. См. USAID Center for Development Information and Evaluation, "Generating broad-based growth through agribusiness promotion: assessment of USAID experience", *op. cit.*, Box 3, p. 21.

многосторонних и двусторонних учреждений, имеющих опыт работы по стимулированию инвестиций, например проведения технико-экономических обоснований и финансирования разработки и начала осуществления проектов, которые могли бы помочь в деле привлечения зарубежных инвестиций в соответствующие подсектора. К числу других программ, проводимых при помощи ОПР, которые стали бы весьма полезными, можно отнести наращивание помощи сельскохозяйственным исследовательским учреждениям в проведении исследований по товарам, имеющим экспортный потенциал в тех или иных нишах рынка; финансирование труда технических специалистов из-за рубежа по оказанию помощи местным предпринимателям в налаживании производства и сбыта экспортной продукции; создание механизмов револьверного кредитования в интересах женщин-предпринимателей с низким уровнем дохода; предоставление необходимого оборудования на необусловленной основе и т.д. Обобщая вышесказанное, можно сказать, что, хотя учреждения по оказанию помощи уже давно помогают бедным слоям населения адаптироваться к происходящим изменениям путем организации учебных программ и проектов сотрудничества в целях развития, они долго не могли понять, что помощь, направленная на мелких, ориентированных на экспорт предпринимателей, может оказаться полезным орудием в деле борьбы с нищетой ^{83/}. Важным результатом таких усилий станет улучшение в будущем условий жизни большого числа представителей городской и сельской бедноты.

^{83/} См. P. Tiffen, "Vertically integrated producer-consumer marketing chains: re-inventing comparative advantage for the poor", *op.cit.*, p. 17.

Техническое приложение**МОДЕЛИРОВАНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА НА ВВП И МАСШТАБЫ НИЩЕТЫ**

1. Уругвайский раунд оказывает воздействие на масштабы нищеты через то влияние, которое он оказывает на ВВП, а ВВП, в свою очередь, на нищету. Первая связь описывается моделями Харрисона (1995 год) и Голдина и ван де Менсбрюгге (1995 год). Воздействие изменений ВВП на масштабы нищеты оценивается на основе данных, полученных в ходе обследования домашних хозяйств в 41 развивающейся стране 1/.

2. В идеале для анализа воздействия изменений ВВП на состояние нищеты желательно иметь результаты наблюдений по различным странам за несколько лет. К сожалению, из-за отсутствия таких данных удалось провести лишь перекрестный анализ. Для целей настоящего доклада была составлена и использовалась следующая модель:

$$POOR = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(GDP_{CAPITA}) + \alpha_2 GINI,$$

где POOR – процент населения, живущего менее чем на 365 долл. США в год в расчете на паритет покупательной способности (ППС) 1985 года, $\ln(GDP_{CAPITA})$ – натуральный логарифм ВВП на душу населения, рассчитанный в долл. США по ППС 1985 года, и GINI – коэффициент неравенства в доходах Джини, для расчета которого использовались максимально близкие данные, полученные в ходе обследований, и была сделана посылка, что кривая Лоренца оставалась неизменной. Подробные определения переменных содержатся в работе Чена и других авторов (1994 год).

3. Как видно из таблицы A1, увеличение доходов на душу населения на 1 долл. США приводит к снижению доли бедных слоев населения (живущих ниже абсолютного уровня бедности) на $25,6/GDP_{CAPITA}$ процентных пункта при условии, что распределение доходов остается неизменным. Из таблицы также видно, что повышение равенства в доходах (т.е. коэффициента Джини) на один процентный пункт означает снижение доли бедноты

1/ Chen, Shaohua, Gaurav Datt and Martin Ravallion. 1994. Is poverty increasing in the developing world? (including statistical addendum). *The Review of Income and Wealth* 40:359-76. К странам с численностью населения свыше 30 млн. человек, данные по которым не были задействованы, относятся Аргентина, Египет, Иран, Мьянма, Нигерия, Южная Африка, Южная Корея, Турция, Вьетнам и Заир. Подход в работе Чена и других авторов (1994 год) к количественному выражению и сопоставлению уровня нищеты особенно полезен для целей настоящего исследования, поскольку он основан на едином определении нищеты во всех странах (1 доллар в день в расчете на паритет покупательной способности 1985 года) и высококачественных обследованиях домашних хозяйств, при проведении которых отбирались достаточно большие выборки.

в совокупном населении на 0,7%. Об этом свидетельствует также рис. 1, на котором менее равное распределение доходов характерно для стран, расположенных выше линии регрессии. Иными словами, снижения масштабов нищеты можно добиться не только за счет роста ВВП, но и выравнивания распределения доходов. Не имея данных за различные годы о ВВП, состоянии нищеты и распределении доходов в развивающихся странах, невозможно провести объективный анализ последствий роста торговли на распределение доходов.

Таблица А.1

Воздействие роста ВВП на душу населения на масштабы нищеты
в отдельных странах ($R^2=0,62$)

Зависимая переменная: Бедное население/совокупное население (N=41)		
Переменная	оценка	t
$\ln(\text{ВВП на душу населения})$	-25,61	-7,85
Коэффициент Джини	0,71	3,01
Постоянная величина	192,68	8,09

4. Как видно из таблицы А1, с повышением уровня доходов на душу населения темпы уменьшения масштабов нищеты снижаются. Это является следствием выбранной функциональной зависимости (т.е. натуральный логарифм ВВП на душу населения). Следует отметить, что данная функциональная зависимость точнее других описывает имеющиеся данные. Кроме того, коэффициент детерминации является достаточно высоким ($R^2=0,62$), что свидетельствует о достоверности результатов. Так, увеличение доходов на душу населения в Бангладеш на 10 долл. США приведет к снижению масштабов нищеты на 2,9%, в то время как в Малайзии при аналогичном увеличении доходов масштабы нищеты снизятся лишь на 0,4%, если предположить, что распределение доходов останется неизменным. О постоянном снижении этой пропорции свидетельствует рис. 1, на котором изображен разброс показателей ВВП на душу населения и масштабов нищеты в развивающихся странах, по которым имеются адекватные данные, полученные в ходе обследований домашних хозяйств.

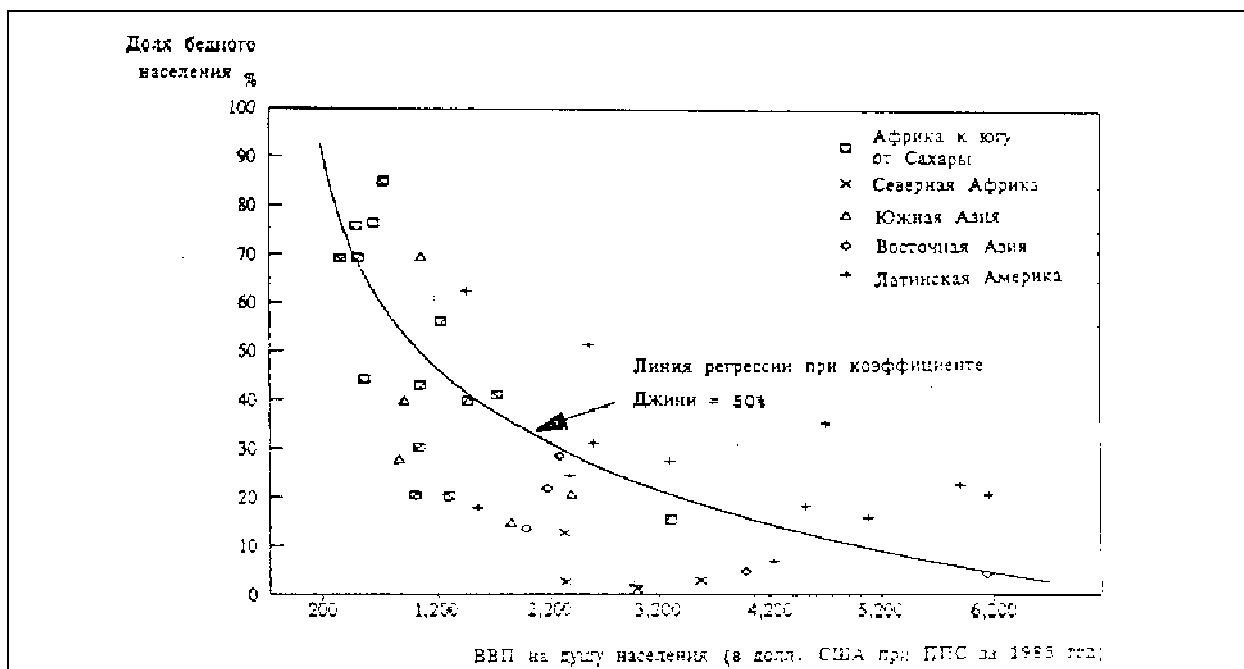


Рис. 1. Диаграмма разброса показателей ВВП на душу населения и масштабов нищеты в отдельных странах

5. F-тест показал, что влияние различных региональных группировок на страны является статистически незначимым.

6. В целях проверки достоверности данных в работе Чена и других авторов модель была просчитана без коэффициента Джини и сопоставлена с данными Доклада ПРООН по развитию людских ресурсов (Human Development Report) за 1994 год.

Таблица А2

Сопоставление оценок, составленных на основе данных работы Чена и других авторов и данных ПРООН (N = 41)

	Данные работы Чена и др.		Данные ПРООН	
	оценка	t	оценка	t
\ln (ВВП на душу населения)	-22,69	-6,63	-15,87	-4,59
Постоянная величина	202,35	7,81	169,41	6,29
R ²	0,53		0,35	

7. Как видно из таблицы А2, данные работы Чена и других авторов намного лучше подходят для модели. При использовании данных работы Чена и других авторов коэффициент детерминации R^2 в модели равнялся 0,53, в то время как при использовании данных ПРООН он составлял 0,35. Это косвенным образом подтверждает целесообразность использования данных, основанных на едином показателе уровня бедности, а не национальных, относительных уровнях бедности, которые применяются в методологии сбора данных, которой придерживается ПРООН. При использовании данных работы Чена и других авторов изменение дохода домашнего хозяйства на один доллар вызывает более значительное ($\alpha_1 = -22,69$) изменение уровня нищеты, чем при использовании данных ПРООН ($\alpha_2 = -15,87$). Поскольку данные работы Чена и других авторов лучше подходят для модели и поскольку международные сопоставления на основе ППС пригодны для целей настоящего исследования, в основу анализа, содержащегося в настоящем докладе, легли данные работы Чена и других авторов.
