



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ  
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ  
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.  
GENERAL

TD/B/CN.1/30  
31 August 1995

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

---

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Постоянный комитет по сырьевым товарам

Четвертая сессия

Женева, 30 октября 1995 года

Пункт 4 предварительной повестки дня

АНАЛИЗ ОЖИДАЕМОЙ ДИНАМИКИ ЦЕН И РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ СЫРЬЕВЫМИ  
ТОВАРАМИ В СВЕТЕ РЕЗУЛЬТАТОВ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА С УДЕЛЕНИЕМ  
ОСОБОГО ВНИМАНИЯ ИХ ПОСЛЕДСТВИЯМ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН,  
ВКЛЮЧАЯ ПЕРСПЕКТИВЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

Уругвайский раунд и международная торговля и цены  
в секторе сырьевых товаров

Доклад секретариата ЮНКТАД

---

В статистическом приложении, изданном отдельно (только на английском языке) в качестве добавления к настоящему документу (TD/B/CN.1/30/Add.1), содержатся таблицы, на которые в тексте делаются ссылки.

СОДЕРЖАНИЕ

<u>Глава</u>		<u>Пункты</u>
	ВВЕДЕНИЕ .....	1 - 5
ЧАСТЬ ПЕРВАЯ	ОБЩИЙ ОБЗОР .....	6 - 52
I.	Справочная информация .....	6 - 13
II.	Последствия связанных с сырьевыми товарами соглашений, заключенных в рамках Соглашения Уругвайского раунда, для цен и торговли в секторе сырьевых товаров .....	14 - 34
III.	Количественная оценка влияния Соглашения Уругвайского раунда на сырьевые товары .....	35 - 46
IV.	Дальнейшие требующиеся действия .....	47 - 52
ЧАСТЬ ВТОРАЯ	ОБЗОР ПО ОТДЕЛЬНЫМ СЫРЬЕВЫМ ТОВАРАМ .....	53 - 111

Сокращения

АКТ	Группа государств Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона
АПП	агрегированный показатель поддержки
АТЭС	Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество
ВСП	Всеобщая система преференций
ВТО	Всемирная торговая организация
ГАТТ	Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ЕС	Европейский союз
ЕЭС	Европейское экономическое сообщество
МСС	Многостороннее соглашение по по стали в области либерализации торговли
НАФТА	Североамериканское соглашение о свободной торговле
НБН	наиболее благоприятствуемая нация
НТБ	нетарифные барьеры
ОПР	официальная помощь на цели развития
ОРР	общее расчетное равновесие
ОСП	общая сельскохозяйственная политика
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ПВЧ	прямо восстановленный чугун
РСРЭ	развитая страна с рыночной экономикой
СНГ	Содружество Независимых Государств
СТЭМ	связанные с торговлей экологические меры
СУР	Соглашение Уругвайского раунда

СУРСФСМ	Соглашение Уругвайского раунда по применению санитарных и фитосанитарных мер
СУРСХ	Соглашение Уругвайского раунда по сельскому хозяйству
СФСМ	санитарные и фитосанитарные меры
ФАО	Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций
ЮНКТАД	Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию

Пояснительные замечания

Слово "тонна" подразумевает метрич. тонну.

(-) черточка между датами, обозначающими годы, например 1970-1972 годы, указывает на соответствующий полный период, включая первый и последний годы.

## ВВЕДЕНИЕ

1. Пункт 4 повестки дня четвертой сессии Постоянного комитета по сырьевым товарам направлен на анализ "ожидаемой динамики цен и развития торговли сырьевыми товарами в свете результатов Уругвайского раунда с уделением особого внимания их последствиям для развивающихся стран, включая перспективы диверсификации". Настоящее исследование представлено секретариатом ЮНКТАД в целях оказания Комитету помощи в рассмотрении этого важного вопроса.

2. Еще до принятия Соглашения Уругвайского раунда (СУР) в рамках ЮНКТАД и других органов был предпринят ряд исследований с целью оценки вероятного влияния Соглашения на мировую экономику, на отдельные страны или экономические сектора 1/. После принятия СУР этот процесс анализа активизировался. В некоторых исследованиях, основанных на использовании глобальной или секторальной моделей, была предпринята попытка оценить прямые и косвенные последствия СУР для торговли и цен в секторе сырьевых и промышленных товаров. Эти исследования включали, в частности, исследования, подготовленные для Специальной рабочей группы ЮНКТАД по торговым возможностям в новом международном торговом контексте, и исследования, проведенные секретариатами Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО), Всемирного банка и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Вместо того чтобы опираться на другие модели, настоящий доклад ориентируется на результаты этих различных прогнозов, насколько они касаются сырьевых товаров. Однако он отличается от предыдущих исследований, поскольку предполагает уделение большего внимания конкретным сырьевым товарам и вопросам, представляющим интерес для развивающихся стран, включая тарифную эскалацию; касается конкретных сырьевых товаров, которые не охвачены в других документах, и в частности минералов и металлов; и направлен на учет изменений, относящихся к Уругвайскому раунду, с точки зрения долгосрочной перспективы, с начала 70-х годов. В настоящем докладе предпринимается попытка, в частности, рассмотреть следующие вопросы: использовались ли контрольные меры, сдерживающие усилия развивающихся стран по расширению их экспорта конкретных сырьевых товаров в обработанной и необработанной формах? Если да, то в какой степени конкретные обязательства в соответствии с СУР затрагивают эту проблему? И, следовательно, что остается сделать в процессе будущих переговоров?

3. Предпринята попытка не только сосредоточить внимание на традиционных экспортных сырьевых товарах, представляющих интерес для развивающихся стран, но также определить появляющиеся динамичные рынки для нетрадиционных сырьевых товаров, могущих интересовать развивающиеся страны, и в частности для горизонтальной диверсификации их производства и экспорта. Также предприняты усилия, с тем чтобы определить объем соответствующих торговых потоков, а также по возможности примерные масштабы некоторые ожидаемых изменений. Ввиду соображений, представленных в примечаниях по методологии 2/, мало внимания уделено подрыву преференций, которыми пользуются

развивающиеся страны в рамках ВСП или специальных преференциальных механизмов, например ЕЭС-АКТ, в результате сокращения тарифов наиболее благоприятствуемой нации (НБН), согласованного в ходе Раунда 3 /.

4. Настоящий доклад также основывается на углубленных исследованиях, которые проведены по ряду отдельных сырьевых товаров секретариатом ЮНКТАД и которые будут представлены Комитету в качестве справочных документов. С целью краткого обзора различных исследований и документов, подготовленных в рамках ЮНКТАД и других органов и касающихся Уругвайского раунда и его последствий главным образом для сырьевых товаров, в качестве добавления к настоящему документу (TD/B/CN.1/30/Add.2) отдельно (только на английском языке) была издана небольшая аннотированная библиография 4 /.

5. Настоящий доклад представляет лишь первый шаг по удовлетворению просьбы Комитета, поскольку на момент написания полная и подробная информация об осуществлении СУР на национальном уровне была не вся известна. Со стороны Комитета потребуются дальнейшие рекомендации по поводу будущей работы в этой области.

## ЧАСТЬ ПЕРВАЯ: ОБЩИЙ ОБЗОР

### I. СПРАВОЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

6. Производство и экспорт сырьевых товаров (в настоящем докладе под сырьевыми товарами понимаются все сырьевые товары, исключая топливо) 5/ продолжают иметь крайне важное значение для развивающихся стран. Они представляют их главную внутриэкономическую деятельность и материальную базу для их индустриализации, а также обеспечивают крупнейшую долю их валютных поступлений и правительственных доходов. Практически для всех развивающихся стран, за исключением новых индустриальных стран, первичное производство (сельское хозяйство и горнодобывающая промышленность) по-прежнему обеспечивает более 30% ВВП по сравнению с менее 5% в типичных странах с развитой экономикой; эта доля существенно выше для африканских стран, расположенных к югу от Сахары, и наименее развитых стран в целом. Кроме этого, средства к существованию и доходы подавляющей части рабочей силы в развивающихся странах зависят от первичного сектора, тогда как в развитых странах с рыночной экономикой соответствующий показатель составляет менее 5%.

7. Как правило, ведущие позиции в экспорте сырьевых товаров развивающимися странами по-прежнему занимает сельскохозяйственная продукция (78% совокупного стоимостного объема). На продовольственные сырьевые товары, за исключением тропических напитков, приходится основная часть их экспортной сельскохозяйственной продукции и 54% их совокупного экспорта сырьевых товаров. Сельскохозяйственные сырьевые материалы и табак обеспечивают 16%, тогда как тропические напитки обеспечивают лишь 8% совокупного экспорта сырьевых товаров развивающимися странами. Так, более 90% экспортных сырьевых товаров развивающихся стран прямо или косвенно конкурируют с экспортными сырьевыми товарами развитых стран, тогда как более двух третей экспорта сырьевых товаров развивающимися странами прямо или косвенно затрагиваются сельскохозяйственной политикой развитых стран (см. **таблицу 1** статистического приложения).

8. На Европейский союз (ЕС), Японию и Соединенные Штаты вместе взятые приходится примерно 94% импорта сырьевых товаров развитыми странами с рыночной экономикой (РСРЭ) из развивающихся стран и соответственно 27, 16 и 13%, или в целом 56%, всего экспорта сырьевых товаров развивающимися странами (см. **таблицу 2** статистического приложения). Следовательно, в качестве первого шага при анализе влияния Уругвайского раунда на торговлю сырьевыми товарами особое внимание в настоящем докладе уделяется этим трем основным рынкам.

9. Как правило, экспортные сырьевые товары развивающихся стран, и в частности сельскохозяйственные сырьевые товары, сталкивались с более значительными торговыми препятствиями и были в меньшей степени охвачены правилами и требованиями ГАТТ, чем промышленные товары. Либерализация торговли необработанными сырьевыми товарами, произошедшая в ходе начальных раундов ГАТТ, не сопровождалась соответствующей

либерализацией по обработанным сырьевым товарам, что приводило к значительной тарифной эскалации и, как правило, высоким уровням фактического протекционизма, который на протяжении десятилетий сдерживал или даже полностью исключал вертикальную диверсификацию в развивающихся странах, связанную с расширением местной переработки до экспорта ими своих сырьевых товаров.

10. В последние два десятилетия доля развивающихся стран б/ в мировом экспорте сырьевых товаров (за исключением топлива) постоянно снижалась: с 31,5% в 1970–1972 годах до 25,4% в 1990–1992 годах (см. **таблицы 3 и 4** статистического приложения). Рыночная доля, утраченная развивающимися странами в международной торговле сырьевыми товарами (6,1%), соответствует примерно 32 млрд. долл. США ежегодно. И напротив, в течение рассматриваемого периода РСРЭ значительно повысили свою долю в мировом экспорте сырьевых товаров: с 58,8% до 68,4% (при увеличении с 25,0% до 37,7% для ЕС, с 12,4% до 12,8% для Соединенных Штатов и при сокращении с 1,1% до 0,9% для Японии и 21,4% до 17,8% для других РСРЭ). И наконец, для стран переходного периода (Восточной Европы) было характерно резкое снижение доли в экспорте соответствующей продукции (с 8,1% до 3,1%), которое произошло постепенно за два последних десятилетия.

11. За прошедшие годы неизменно расширялась поддержка, оказываемая развитыми странами своим фермерам и производителям первичных товаров. Согласно оценкам ОЭСР, общий объем переводов, связанных с сельскохозяйственной политикой в РСРЭ, составил 335 млрд. долл. США в 1993 году, т.е. примерно как в 1991 году и 1992 году, но на 11% больше уровня 1990 года, на 27% больше уровня 1989 года и в номинальном выражении приблизительно в 15 раз больше, чем в 1970 году (см. **таблицу 5** статистического приложения, в которой представлена динамика этих совокупных переводов за последние два десятилетия). Эти совокупные расходы по внутренней поддержке сельского хозяйства в РСРЭ можно рассматривать в перспективе при сравнении с:

а) текущим потоком ОПР (чистым официальным потоком финансовых ресурсов из всех РСРЭ в пользу развивающихся стран и многосторонних учреждений, составившим 58 млрд. долл. США в 1993 году);

б) совокупным годовым стоимостным объемом (65 млрд. долл. США в среднем за период 1990–1992 годов) импорта всеми РСРЭ из развивающихся стран сельскохозяйственных сырьевых товаров, за исключением тропических напитков, т.е. импорта сельскохозяйственных сырьевых товаров, который прямо или косвенно конкурирует с отечественным производством схожих или конкурирующих товаров, подверженных или не подверженных протекционизму;

с) стоимостным объемом совокупного импорта и экспорта сельскохозяйственной продукции РСРЭ из и в направлении других стран мира, за исключением продуктов рыбного промысла и лесной продукции, среднегодовой показатель которого составлял соответственно 133 и 119 млрд. долл. США в 1990–1992 годах; и





d) совокупным ВВП и валовой добавленной стоимостью в сельском хозяйстве стран ОЭСР: в 1990 году валовая добавленная стоимость в сельском хозяйстве представляла 2% совокупного ВВП в странах ОЭСР, что приблизительно равняется доле всех сельскохозяйственных переводов в совокупном ВВП.

12. Эти переводы привели к расширению самообеспеченности в соответствующих странах и, таким образом, сокращению возможностей сбыта не только сырьевых товаров развивающихся стран, которые производятся в умеренной зоне, но и других сельскохозяйственных сырьевых товаров, которые выращиваются в полутропической или тропической зонах и которые прямо или косвенно конкурируют с сельскохозяйственной продукцией умеренной зоны (например, от сахара до фруктов и растительного масла). Они также влекут за собой рост подлежащих устранению избытков при расширении субсидирования на третьих рынках, таким образом обуславливая переориентацию импорта с эффективных производителей и отрицательные последствия для производителей сельскохозяйственной продукции в странах-импортерах.

13. На сравнительных показателях экспорта сырьевых товаров в развивающихся странах также отразились факторы предложения. О важной роли, которую призвана играть внутренняя политика, четко свидетельствует тот факт, что крупные экспортеры промышленных изделий из числа развивающихся стран могли расширить свою долю в мировом экспорте сырьевых товаров, хотя они сталкивались с такими же торговыми препятствиями, как и другие развивающиеся страны, или иногда даже с еще большими препятствиями, когда они не пользовались специальными преференциями, распространяющимися на другие развивающиеся страны. В этом контексте следует отметить различия между результатами политики, направленной на защиту фермеров и их условий торговли, и результатами политики, которая пассивно или иным образом (например, за счет налогообложения производителей сельскохозяйственной продукции) приводит к ухудшению внутренних условий торговли производителей сельскохозяйственной продукции в пользу потребителей в крупных городах. Важную роль также играет доступ к технологии и иностранным инвестициям, особенно для сектора минералов и металлов.

#### II. ПОСЛЕДСТВИЯ СВЯЗАННЫХ С СЫРЬЕВЫМИ ТОВАРАМИ СОГЛАШЕНИЙ, ЗАКЛЮЧЕННЫХ В РАМКАХ СОГЛАШЕНИЯ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА, ДЛЯ ЦЕН И ТОРГОВЛИ В СЕКТОРЕ СЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ

14. Производство, потребление, цены и торговля в секторе сырьевых товаров будут непосредственно затронуты Соглашением Уругвайского раунда (СУР) вследствие конкретных мер, согласованных по отдельным сырьевым товарам или сельскохозяйственным и промышленным секторам. В свете обсуждения, содержащегося в главе I, особое внимание будет уделено роли СУР в сокращении или устранении этих барьеров для экспорта развивающихся стран. Поскольку самый главный барьер определенно обуславливается субсидированным производством и экспортом со стороны развитых стран, с самого начала представляется очевидным, что потенциально наиболее важным результатом СУР являются правила в отношении внутренней поддержки и экспортных субсидий.



15. СУР будет также затрагивать сырьевые товары косвенным образом вследствие более высокого роста доходов, ожидаемого благодаря расширению либерализации торговли. И действительно, во многих исследованиях делается вывод о том, что наиболее существенным поддающимся количественной оценке последствием СУР будет его влияние на общемировую торговлю и доходы или благосостояние. Согласно прогнозам ГАТТ за 1994 год, либерализация торговли товарами в рамках СУР приведет к общему приросту мирового дохода к 2005 году в размере 109-530 млрд. долл. США в год в ценах 1992 года в зависимости от различных сделанных предположений 7/. Согласно прогнозам ОЭСР за 1993 год, общий прирост годового мирового дохода после первоначального переходного периода составит 274 млрд. долл. США. В других исследованиях приводятся цифры от 139 до 230 млрд. долл. США. Этот значительный прирост мирового дохода и результирующий прирост мирового спроса на инвестиционные и потребительские товары, несомненно, окажут существенное позитивное влияние на мировые рынки сырьевых товаров, которое, вероятно, ощутят на себе развивающиеся страны, являющиеся экспортерами сырьевых товаров. Этот общий прогресс наряду с улучшением мировой торговой обстановки, которое предполагается в связи с заключением СУР, может в действительности быть более важным, чем прогресс, обусловленный конкретными сокращениями тарифов или другими мерами либерализации торговли по отдельным сырьевым товарам, согласованными в рамках Уругвайского раунда; однако данные результаты необходимо рассматривать с осторожностью, поскольку они основываются на предположениях по поводу потенциальных достижений Уругвайского раунда, а не его фактических последствий.

16. Эти конкретные сокращения и либерализацию необходимо оценивать в контексте связанных с сырьевыми товарами мер, согласованных в рамках СУР. СУР фактически состоит из ряда соглашений, содержащихся в приложениях к Марракешскому соглашению. Поскольку не все эти соглашения прямо касаются сырьевых товаров, ниже представлено лишь краткое описание последнего вместе с качественной оценкой того, какое влияние эти соглашения могут оказать на торговлю сырьевыми товарами 8/.

А. Соглашение по сельскому хозяйству

17. Соглашение Уругвайского раунда по сельскому хозяйству (СУРСХ) предусматривает правила в четырех областях: рыночный доступ, экспортные субсидии, внутренняя поддержка и санитарные и фитосанитарные меры в соответствии с отдельным дополнительным Соглашением по применению санитарных и фитосанитарных мер (СПСФСМ). Кроме того, согласно механизмам, оговоренным в отдельном документе под названием "Modalities for the Establishment of Specific Binding Commitments under the Reform Programme" (ГАТТ, MTN.GNG/MA/W/24, 20 December 1993), в перечни уступок стран в отношении рыночного доступа, как ожидалось, должны быть включены конкретные обязательства по поводу расширения либерализации торговли сельскохозяйственными сырьевыми товарами.

18. Несмотря на ограничения (см. ниже), СУРСХ впервые подразумевало распространение всеобъемлющих, многосторонних правил на сельское хозяйство. Это привело к замене широкого круга барьеров, встречающихся в международной торговле сельскохозяйственной продукцией, транспарентными, хотя и высокими, тарифами и к связыванию всех этих тарифов. Так, оно закрепило согласованную стандартную основу для будущих сокращений. Вероятно, наиболее важной мерой, учитывая обзор в пунктах 9-13 выше, было ограничение эскалации издержек на внутреннюю поддержку и экспортных субсидий, которые мешают международному рынку выполнять свою роль эффективного распределения ресурсов в этой области. Эти последствия определенно представляют собой крупнейшие достижения, имеющие огромное потенциальное значение.

#### 1. Рыночный доступ

19. **Сокращение существующих тарифов:** Развитые страны согласились сократить существующие тарифы в отношении сельскохозяйственной продукции в среднем на 36% при минимальном сокращении тарифов на 15% по каждому товару постепенно за 6-летний период, охватывающий 1995-2000 годы. Соответствующее сокращение ставок для развивающихся стран устанавливается на уровне 24% и 10% за 10-летний период, охватывающий 1995-2004 годы.

20. **Тарификация нетарифных барьеров (НТБ):** СУРСХ предусматривает, что НТБ (включая количественные ограничения импорта, переменные, пошлины, минимальные импортные цены и ограничительное лицензирование) были заменены **соответствующими странами** обычными таможенными пошлинами. Тарифный эквивалент НТБ по конкретному товару был приравнен к разнице между средней внутренней ценой на данный товар и репрезентативной среднемировой ценой на тот же или аналогичный товар в течение согласованного базисного периода, охватывающего 1986-1988 годы. Тарифы, обусловленные тарификацией, подлежат сокращению по такой же схеме, как существующие тарифы. Однако влияние такого сокращения в значительной степени, если не в целом, сглаживается из-за четырех факторов:

i) базисный период 1986-1988 годов, выбранный для расчета, характеризовался наименьшими мировыми ценами для соответствующей сельскохозяйственной продукции за последние десятилетия, в результате чего различие между внутренне поддерживаемыми ценами и мировыми ценами, призванное служить тарифным эквивалентом НТБ, является наибольшим. Следовательно, рассчитанные таким образом тарифы являются более высокими, чем в том случае, если бы был выбран более поздний справочный период.

ii) Для многих сырьевых товаров процесс тарификации привел к установлению таких высоких тарифов, иногда превышающих 200% или 300% мировой цены, что они, вероятно, должны остаться скорее запретительными даже после реализации общего сокращения на 36% в рамках СУРСХ 9/.

iii) На трех основных рассматриваемых рынках тарифы, как правило, были выражены в местной валюте с единицы количества (например, в ЭКЮ с тонны). Однако изменения обменных курсов основных валют привели к удорожанию ЭКЮ и иены по сравнению с долларом США между среднегодовыми показателями за 1986–1988 годы и среднегодовыми показателями за январь 1994 года – февраль 1995 года в размере 8,2% для ЭКЮ и 44,5% для иены, т.е. в последнем из перечисленных случаев в большей степени, чем сокращение на 36% специфической таможенной пошлины 10/.

iv) СУРСХ в соответствии со своей статьей 5 предусматривает специальные защитные оговорки для товаров, охватываемых тарификацией. Оно позволяет членам вводить дополнительную пошлину, если объем импорта конкретного сельскохозяйственного товара (с условным обозначением "SSG" в перечне) превышает "триггерный" уровень или если импортная цена этого товара падает ниже "триггерного" уровня. Создавая, таким образом, возможность для использования переменной пошлины, эти защитные оговорки уменьшают надежность, обеспечиваемую связыванием сельскохозяйственных тарифов.

21. **Другие обязательства в отношении рыночного доступа:** Упреждая очень высокий уровень тарифов, обусловленных тарификацией, СУРСХ гарантирует минимальный уровень доступа для товаров, охваченных тарификацией, с тем чтобы поддержать текущий объем импорта на условиях, по крайней мере эквивалентных ранее существовавшим условиям, и обеспечить минимальный уровень дополнительных возможностей доступа 11/. На импорт в рамках обязательства о минимальном доступе будут распространяться низкие или, по крайней мере, незапретительные тарифы. Приложение 5 к СУРСХ предусматривает изъятия из тарификации, или специальный режим, для некоторых первичных и обработанных сельскохозяйственных товаров на особых условиях 12/. Япония и Республика Корея воспользовались этим положением для задержки тарификации в случае риса.

22. Секретариат ГАТТ оценил масштабы расширения рыночного доступа в соответствии с этими обязательствами о минимальных возможностях доступа (см. **таблицу 7** в статистическом приложении). Большая часть такого прироста относится к продукции умеренной зоны, и в большинстве случаев она представляет незначительный процентный прирост по мировому экспорту, который зачастую составляет даже менее 1%: исключения относятся к яйцам, рису, некоторым молочным продуктам и мясу. Общий стоимостной объем такого прироста, согласно оценкам, составляет приблизительно 3,8 млрд. долл. США, из которых примерно 86% приходится на зерновые, молочные продукты, мясо и яйца. Однако следует отметить, что эти дополнительные экспортные возможности не всегда открыты для всех стран. Хотя обязательства в отношении минимального доступа должны были приниматься на основе НБН, странам было разрешено использовать специальные договоренности в рамках их обязательств в отношении минимального доступа и предоставлять свои квоты, касающиеся минимального доступа, отдельным странам-экспортерам, с которыми у них имеются специальные договоренности. Кроме того, объемы, допустимые в соответствии с квотами минимального доступа, могут

фактически не ввозиться, в частности в случае квот, предусмотренных для некоторых сырьевых товаров странами, которые сами являются несущими незначительные затраты

производителями и крупными чистыми экспортерами соответствующих сырьевых товаров. Так, простое суммирование обязательств в отношении минимального доступа, вероятно, будет подразумевать завышенную оценку фактического влияния на торговлю соответствующими сырьевыми товарами.

## 2. Экспортные субсидии

23. СУРСХ определяет экспортные субсидии на сельскохозяйственные товары в качестве субсидий, "увязанных с показателями экспорта", и предусматривает в статье 9 подробный перечень таких субсидий 13/. В соответствии с Соглашением все члены должны включать в свои перечни обязательства, касающиеся пороговых уровней как по количеству субсидируемой экспортной сельскохозяйственной продукции, так и по бюджетным расходам для этих субсидий на конкретно товарной основе. К 2000 году развитым странам необходимо сократить объем субсидируемого экспорта по сравнению с базисным периодом 1986-1990 годов на 21%, а бюджетные расходы по экспортным субсидиям - на 36% 14/. Однако, хотя все экспортные субсидии к 2000 году должны быть сокращены с учетом уровня субсидирования в 1986-1990 годах, развитые страны при установлении своих пороговых значений для функционального периода 1995-2000 годов имеют исключительное право использовать в качестве начального уровня более высокий из уровней 1986-1990 годов или 1991-1992 годов. Если экспортные субсидии в начале 90-х годов достигли существенно более высоких уровней по сравнению с базисным периодом, то такая гибкость при выборе более высоких уровней 1991-1992 годов в качестве начальных уровней позволяет соответствующим странам избежать проведения крупных сокращений в первый год осуществления СУРСХ. Это право (избежать так называемого "фронтального наращивания сокращений") в некоторых случаях привело к установлению таких субсидий, которые в первый год осуществления СУРСХ будут фактически выше, чем в среднем за 1986-1990 годы. Это может отрицательно сказаться на экспорте сырьевых товаров развивающимися странами в первые годы переходного периода. Кроме того, возможность сокращения бюджетных расходов и субсидируемых количеств, предусмотренная не по отдельным товарам, а по группам товаров, существенно снижает транспарентность и предсказуемость, обеспечиваемую СУРСХ в отношении будущих рыночных условий для конкретных сырьевых товаров.

24. Обязательства, принятые в рамках СУРСХ в отношении фактического сокращения объемов субсидируемого экспорта и бюджетных расходов для каждого конкретного товара и по каждой стране, кратко излагаются соответственно в **таблицах 8 и 9** статистического приложения. Принимая эти обязательства во внимание, следует отметить, что даже после осуществления согласованных сокращений допустимый годовой объем экспортных субсидий по сельскохозяйственной продукции все еще может составлять в общей сложности 13,7 млрд. долл. США, из которых 11,9 млрд. долл. США, или 87%, приходится на РСРЭ; лишь Новая Зеландия обязалась полностью устранить такие субсидии.



### 3. Внутренняя поддержка

25. В СУРСХ перечисляются практически все механизмы внутренней поддержки по сельскохозяйственной продукции и проводится различие между, с одной стороны, механизмами, которые не деформируют торговлю и по которым, таким образом, члены могут требовать изъятий из обязательств о сокращении, и, с другой стороны, механизмами, которые деформируют торговлю и влияют на производство. На последнюю из указанных групп будут распространяться обязательства о сокращении, выраженные на основе совокупного агрегированного показателя поддержки (АПП) 15/. Совокупный АПП, рассчитанный для базисного периода 1986–1988 годов, будет сокращен на 20% равными годовыми долями (в 1995–2000 годах) в развитых странах и на 13% за 10 лет (1995–2004 годы) в развивающихся странах. Однако каждая страна сможет по собственному усмотрению решать, как ей изменить политику в целях достижения общего требуемого сокращения совокупного АПП: поддержка не должна быть сокращена на 20% по каждому сырьевому товару, и в действительности может быть расширена для некоторых сырьевых товаров при условии проведения достаточных мер по всему сектору. Это не обеспечивает предсказуемость, необходимую для принятия обоснованных инвестиционных решений применительно к будущим условиям рынка для конкретных сырьевых товаров.

26. В рамках СУРСХ допускается широкий круг программ, которые не приводят к деформированию торговли 16/. Кроме того, СУРСХ предусматривает ряд значительных исключений из сокращения АПП. Так, при определенных условиях изъятия распространяются на некоторые прямые платежи, которые связаны с программами лимитирования производства. К ним относятся, в частности, программы выплат для покрытия дефицита в Соединенных Штатах и компенсационные выплаты, принятые в рамках реформы общей сельскохозяйственной политики (ОСП) ЕС. В дополнение к этому страны, сократившие поддержку по конкретным сырьевым товарам после 1986 года, будут получать кредит для таких сокращений. Вследствие таких изъятий и полученных кредитов Соединенным Штатам и ЕС, вероятно, не потребуется дополнительно сокращать производственную поддержку в соответствии с СУРСХ.

27. Данные о сокращении конкретной страной внутренней поддержки сельскохозяйственных производителей в рамках СУРСХ представлены в **таблице 10** статистического приложения. Согласно этой информации ГАТТ, совокупная внутренняя поддержка, считающаяся деформирующей торговлю, будет сокращена в странах ОЭСР с базового уровня в 174,1 млрд. долл. США до конечного уровня в 142,3 млрд. долл. США, или в среднем на 18,2%, т.е. менее чем на 20%, согласованных в рамках СУРСХ, из-за кредитов, признанных для некоторых стран, и в частности ЕС, применительно к сокращениям, проведенным ранее посредством реформы ОСП. Не вызывает практически никакого сомнения, что влияние такого сокращения внутренней поддержки, приводящей к деформированию торговли, окажется благоприятным для экспортеров соответствующих сырьевых товаров из развивающихся стран, хотя масштабы такой дополнительной торговли количественно очень трудно оценить. Однако представляется очевидным, что очень существенная поддержка, приводящая к деформированию торговли, сохранится еще на

многие годы, если не будут приняты меры по дальнейшему ее сокращению. Кроме того, по мнению многих экономистов, некоторые другие меры поддержки в странах ОЭСР, не классифицированные в рамках СУРСХ в качестве деформирующих торговлю, фактически оказывают такое воздействие. Так, хотя правила СУРСХ в отношении внутренней поддержки представляют очень значительный шаг вперед, еще многое предстоит сделать в целях устранения деформирования торговли сырьевыми товарами, вызванного политикой.

В. Обязательства в отношении сокращения тарифов по сырьевым товарам, классифицированным в качестве промышленной продукции

28. Сфера товарного охвата СУРСХ (см. приложение 1 к СУРСХ) включает большинство продовольственных сырьевых товаров, а также необработанные шкуры, кожу и меха и большую часть необработанных волокон (хлопок, шелк, шерсть, лен и пеньку), однако в нее не входят некоторые основные сельскохозяйственные или продовольственные сырьевые товары, представляющие особый интерес для развивающихся стран, и в частности рыба и рыбопродукты, лесные продукты, джут и твердые волокна и изделия из них, а также натуральный каучук. Эти сельскохозяйственные сырьевые товары вместе с минералами и металлами относятся в соответствии с СУР к промышленному сектору, т.е. на них не распространяется среднее сокращение тарифов на 36% и минимальное сокращение в размере 15% на одну тарифную позицию. Большой импульс к сокращению тарифов в "промышленном секторе" был придан соглашением между Канадой, ЕС, Японией и Соединенными Штатами, предусматривающим взаимную отмену тарифов по девяти товарным группам (так называемый "двойной нулевой" вариант) 17/. Однако следует отметить, что эти девять товарных групп 18/ не охватывают вышеупомянутые сырьевые товары, представляющие значительный экспортный интерес для развивающихся стран. Тарифные уступки по этим последним сырьевым товарам зависели от решения каждой соответствующей страны-импортера с учетом, в частности, чувствительности каждого сектора и политики по сохранению преференций в пользу стран, принадлежащих к одним и тем же региональным соглашениям, а также в пользу развивающихся или ассоциированных стран.

С. Соглашения, затрагивающие нетарифные барьеры

29. Другие соглашения направлены, в частности, на введение некоторых правил, транспарентности, предсказуемости и сбалансированности в области нетарифных барьеров (НТБ) и, как ожидается, расширят международную конкуренцию и рыночный доступ по сырьевым товарам, включающим как сельскохозяйственную продукцию, так и минералы и металлы. Следует подчеркнуть, что повышение транспарентности, надежности и предсказуемости под влиянием связанных тарифов, а также мер, направленных на сокращение произвольного использования других мер контроля за торговлей, должны, по всей вероятности, способствовать уменьшению нестабильности цен на соответствующие

сырьевые товары. Кроме того, приводящие к сокращению субсидирования и рационализации предложения меры, вероятно, также должны оказать некоторое позитивное влияние на долгосрочную динамику цен сырьевых товаров.

30. Первичная цель **Соглашения по применению санитарных и фитосанитарных мер (СУРСФСМ)** заключается в том, чтобы прекратить произвольное использование СФСМ странами-членами в целях ограничения торговли и чтобы постепенно довести СФСМ, используемые развитыми и развивающимися странами, до сопоставимого уровня. В СУРСФСМ, которое накладывает обязательства на всех членов Всемирной торговой организации (ВТО) и исключает возможность двухсторонних изъятий, впервые предусматривается требование в отношении того, чтобы СФСМ основывались на научном анализе и оценке риска, чтобы члены признавали эквивалентность и чтобы они признавали региональные области распространения заболеваний. Это соглашение повлечет за собой значительные позитивные (однако пока еще не поддающиеся количественной оценке) последствия для торговли продовольственными и другими сельскохозяйственными товарами, включая тропические продукты, где СФСМ часто произвольно использовались в качестве скрытого барьера для доступа и были особенно действенными в отношении продукции развивающихся стран.

31. **Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам**, как ожидается, также повлечет за собой существенные последствия для международной торговли сырьевыми товарами, включая, в частности, обработанные минералы и металлы. В нем проводится четкое различие между запрещенными, подпадающими под действие компенсационных мер и не подпадающими под действие компенсационных мер, субсидиями и регулируются процедуры принятия компенсационных мер. В частности, в нем запрещаются субсидии, увязываемые с показателями экспортной деятельности или поощряющие предпочтительное использование отечественных товаров по сравнению с импортными. **Соглашение об антидемпинговых мерах** предусматривает укрепление антидемпинговых мер, расширение транспарентности требуемых процедур и введение "исключительной оговорки", которая ограничивает продолжительность использования таких мер. Однако для развивающихся стран, как представляется, особенно важно пристально следить за выполнением требований, содержащихся в Соглашении об антидемпинговых мерах, в рамках внутреннего законодательства основными пользователями антидемпинговых пошлин. Если последние будут правильно применять позитивные аспекты этого соглашения, то это, как ожидается, может оказать влияние на торговлю сырьевыми товарами, и в частности в области металлов и их полуфабрикатов.

32. **Соглашение по техническим барьерам в торговле** будет способствовать использованию странами международных стандартов и систем оценки соответствия, таким образом ограничивая возможности для использования технических правил и стандартов, включая требования в отношении упаковки, разметки и маркировки, а также процедур оценки соответствия с техническими правилами и стандартами, в качестве скрытых НТБ. Это может также оказать значительное позитивное влияние на торговлю сырьевыми товарами, которой до сих пор такие стандарты препятствовали.



33. В **Соглашении по защитным мерам** устанавливаются более строгие правила применения защитных мер, которые предусмотрены в статье XIX ГАТТ 1994 года. В нем содержатся, в частности, точные процедуры применения этих мер, включая обязательное своевременное уведомление о начале процесса, который может привести к принятию таких мер; в нем определяются предельные сроки применения таких мер 19/; и в нем запрещаются защитные оговорки в отношении продукции какой-либо развивающейся страны-члена на оговоренных условиях 20/. Свертывание и запрещение использования мер "серой зоны" могло бы оказать позитивное влияние на торговлю сырьевыми товарами. Однако значительная часть сельскохозяйственного сектора (позиции, по которым применяется тарификация) будет подпадать под иной режим, предусматривающий возможность принятия специальных защитных мер в виде дополнительных пошлин, рассчитываемых на основе "триггерных" объемов или "триггерных" цен.

34. И наконец, **Соглашение по государственным закупкам**, которое является ограниченно многосторонним соглашением из-за того, что участие в нем не является одним из условий членства в ВТО, впервые охватывает закупки на субнациональном уровне (например, на уровне штатов или провинций), закупки государственных учреждений и строительные контракты. Его цель заключается в обеспечении того, чтобы на иностранных поставщиков и иностранные товары и услуги распространялся не менее благоприятный режим при государственных закупках, чем на национальных поставщиков и национальные товары и услуги. Оно впервые охватывает строительные контракты, включая субподряды по закупке металлов и других материалов. Таким образом, оно открывает новую возможность с точки зрения международной торговли металлами и другими сырьевыми материалами для участвующих членов, которыми являются по существу развитые страны.

### III. КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ СОГЛАШЕНИЯ УРУГВАЙСКОГО РАУНДА НА СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ

35. С тем чтобы дополнить вышеприведенные качественные показатели влияния Раунда на сырьевые товары, в настоящей главе рассматриваются количественные исследования, проведенные рядом организаций.

#### 1. Сельскохозяйственные сырьевые товары

36. В **сельскохозяйственном секторе** было проведено ряд исследований. Секретариат ФАО недавно подготовил исследование в отношении влияния Уругвайского раунда на сельскохозяйственный сектор, основанное на моделях, в которых одновременно определяются производство, потребление, импорт, экспорт и мировые цены по каждому основному сырьевому товару 21/. Было проведено сопоставление между двумя комплексами прогнозов на 2000 год: "базовыми прогнозами", составленными с учетом роста доходов, изменений в производительности и демографических тенденций и предусматривающими увязку цен в каждой стране с ценами мирового рынка посредством тарифов и других связанных в политике переменных и внутренних форм протекционизма;

и прогнозами, основанными на результатах СУР, когда сокращение тарифов меняет эти ценовые взаимосвязи. Исследование ФАО охватывало сырьевые товары, на которые приходится 59% совокупного стоимостного объема мировой торговли сельскохозяйственной продукцией, примерно 45% стоимостного объема экспорта сельскохозяйственной продукции развивающимися странами и приблизительно 35% совокупного стоимостного объема экспорта сырьевых товаров развивающимися странами 22/. В число важнейших неохваченных сырьевых товаров в дополнение, разумеется, ко всем минералам и металлам входили овощи, фрукты, рыба и рыбопродукты, табак, специи, вино, мед, срезанные цветы, древесина, хлопок, джут и твердые волокна. Таким образом, обзор по отдельным сырьевым товарам, представленный во второй части настоящего доклада, посвящен исключительно последней группе сырьевых товаров.

37. Основной результат исследований ФАО заключается в том, что прямое влияние СУР на мировое сельскохозяйственное производство, вероятно, будет незначительным при некотором сокращении объема выпуска продукции умеренной зоны в развитых странах и небольшом приросте в развивающихся странах. Что касается потребления, то СУР, согласно прогнозам, должно в конечном итоге привести к определенному замедлению роста потребления в странах с низкими доходами, испытывающих нехватку продовольствия. Если говорить о торговле, то СУР с учетом разработанных моделей не должно привести к прекращению спада темпов роста мировой торговли сельскохозяйственной продукцией вопреки позитивному влиянию на рост торговли рисом, жирами, маслами и мясом крупного рогатого скота. Для развивающихся стран дополнительный прирост экспорта связан по существу с расширением экспорта жиров, масел и жмыховой муки, риса, пшеницы и кукурузы; он, согласно оценкам, должен составить примерно 1,5 млрд. долл. США. Согласно оценкам ФАО, влияние СУР в целом должно быть довольно незначительным по сравнению со всеми другими изменениями, происходящими на время между базисным периодом (1987–1989 годы) и 2000 годом.

38. При первой попытке оценить итоги СУРСХ для периода 1995–2000 годов секретариат ЮНКТАД использовал пересмотренный и обновленный вариант имитационной модели ЮНКТАД, касающейся политики в области торговли сельскохозяйственной продукцией. Следует отметить, что эта модель, разработанная Отделом международной торговли ЮНКТАД, в настоящее время пересматривается и что приводимые оценки следует использовать более осторожно, чем обычно. С тем чтобы попытаться определить возможные масштабы ожидаемого воздействия, было рассмотрено два сценария: по первому сценарию не предполагается никаких изменений цен на внутренних рынках стран, не являющихся членами ОЭСР, тогда как по второму сценарию предполагаются изменения цен под влиянием внутреннего предложения и спроса на этих рынках с соответствующими последствиями для экспорта и импорта. Анализ ограничивается основными сырьевыми товарами, по которым уровень протекционизма является высоким, т.е. по существу такими сырьевыми товарами, которые охвачены исследованием ФАО, за исключением тропических напитков, шкур и кожи, а также каучука.

39. Применительно к торговым поступлениям с учетом прогнозов ЮНКТАД можно сделать вывод о том, что СУРСХ в целом не окажет существенного влияния ни при одном сценарии, но приведет к значительному чистому приросту торговых поступлений для некоторых стран, который будет уравниваться соответствующими чистыми потерями для других стран. Однако общий объем этого прироста и потерь будет гораздо больше по второму сценарию, и их распределение по странам будет во многом отличным. Так, согласно первому сценарию, для развивающихся стран в целом будет характерно незначительное сокращение торговых поступлений, которое составит примерно 230 млн. долл. США в 2000 году (чистый прирост в размере 301 млн. долл. США для Латинской Америки и Карибского бассейна и сокращение в размере 386 млн. долл. США для Африки, 128 млн. долл. США для Азии и Тихоокеанского региона и 19 млн. долл. США для развивающихся стран Европы), однако, согласно второму сценарию, они в целом увеличат свои торговые поступления примерно на 8 920 млн. долл. США (790 млн. долл. США для Африки, 4 510 млн. долл. США для Азии и Тихоокеанского региона, 3 452 млн. долл. США для Латинской Америки и Карибского бассейна и 169 млн. долл. США для развивающихся стран Европы) 23/. Решение о том, какой из двух сценариев отражает наиболее вероятные результаты осуществления СУРСХ, зависит от реальной конъюнктуры на внутренних рынках в развивающихся странах и от влияния изменений цен мирового рынка на цены внутреннего рынка в развивающихся странах, что является главным образом вопросом политики, а также от времени, необходимого для переориентации производства на наиболее прибыльные виды деятельности. Чем быстрее и четче внутренний рынок будет реагировать на сигналы мирового рынка, тем меньше будет подорвано благосостояние той или иной развивающейся страны. Таким образом, реальный результат может лежать где-то между двумя сценариями.

40. В документе, представленном на Конференции Всемирного банка по вопросам Уругвайского раунда и развивающихся стран, секретариат ОЭСР использовал модель общего расчетного равновесия (ОРР) 24/, с тем чтобы оценить влияние сельскохозяйственных реформ, согласованных в рамках СУРСХ, на период до 2002 года. Модель ограничивается анализом влияния тарификации сельского хозяйства и не предусматривает оценку долгосрочных преимуществ, которые связаны с созданием торговой системы, основанной на всеобъемлющих правилах. По мнению авторов исследования, тарифные реформы, затрагивающие сырьевые товары, являются незначительными: в Соединенных Штатах предусматривается "мало изменений", выходящих за рамки пшеницы и шерсти; в ЕС сдвиги будут лишь "незначительными"; и в Канаде будут "небольшие изменения" 25/. Разработано пять имитационных моделей, отличающихся главным образом с точки зрения базы исчисления сокращения тарифов (средний показатель за 1982-1993 годы или средний показатель за 1991-1993 годы). В докладе изучается влияние не на торговлю, а скорее на "реальный доход" в разбивке по странам и регионам, охваченным моделированием; показатели, предусматривающие использование 1991-1993 годов в качестве справочного периода, практически в два раза превышают показатели, полученные с использованием периода 1982-1993 годов. Однако суммарные величины представляются гораздо более скромными по сравнению с величинами,

прогнозировавшимися до получения информации о фактических результатах Раунда. Так, согласно сценарию, предусматривающему использование 1982–1993 годов в качестве базы, совокупный глобальный прирост реального дохода (при измерении по курсу доллара 1992 года), как ожидается, к 2002 году составит лишь 25,4 млрд. долл. США (по сравнению с уровнем, который должен был быть достигнут без СУР). Этот прирост достигает 48,0 млрд. долл. США при использовании 1991–1993 годов в качестве базы, однако по-прежнему является гораздо менее значительным по сравнению с показателем, прогнозировавшимся в рамках предыдущих исследований.

41. Что касается цен, то в **таблице 11** статистического приложения проводится сопоставление результатов прогнозов ФАО, ЮНКТАД и ОЭСР за 1995 год. Согласно прогнозам ФАО, предполагается, что Уругвайский раунд приведет к приросту цен на 4–10%, или примерно в среднем на 6,6%. Согласно прогнозам ЮНКТАД, предполагается, что по первому сценарию СУРСХ приведет к повышению цен примерно на столько же, сколько в целом прогнозируется ФАО, и по каждому из основных рассматриваемых сырьевых товаров. Однако если это повышение цен найдет свое отражение на внутренних рынках развивающихся стран, как предполагается по второму сценарию ЮНКТАД, то в силу реакции этих рынков произойдет гораздо менее значительное повышение цен на мировом рынке (в среднем 2,7% вместо 6,8%). Прогнозы ОЭСР подразумевают очень небольшой прирост, а иногда даже падение международных цен на исследуемые сырьевые товары: цены снизятся в среднем на 0,4% по первому сценарию, являющемуся наиболее вероятным, и повысятся в среднем на 3,3% по сценарию, предусматривающему наивысшие показатели.

42. Исходя из вышеуказанных ценовых прогнозов можно составить некоторое представление о масштабах изменений расходов на импорт продовольствия со стороны развивающихся стран, являющихся чистыми импортерами продовольствия, в результате осуществления СУРСХ. Так, например, при прочих равных условиях наивысший прогнозируемый общий средний прирост цен на продовольствие в размере 6,8% приведет к увеличению примерно на 235 млн. долл. США совокупных чистых расходов расположенных к югу от Сахары африканских стран по импорту, которые в среднем составляли 3 462 млн. долл. США в год в 1990–1992 годах (см. **таблицу 12** статистического приложения), тогда как, с другой стороны, прогнозируемое среднее снижение цен на 0,4% приведет к сокращению этих расходов на 14 млн. долл. США. Однако эти издержки или блага не следует рассматривать отдельно от потенциальных прямых и косвенных благ, которые ожидается обеспечить за счет общего позитивного влияния заключения и осуществления СУР на мировую экономику.

43. Во второй части настоящего исследования содержится более полная информация о тарифных уступках, сделанных ЕС, Японией и Соединенными Штатами по конкретным сельскохозяйственным сырьевым товарам, представляющим экспортный интерес для развивающихся стран. Кроме того, в **таблицах 13–15** статистического приложения представлены краткие данные о тарифных уступках, сделанных в отдельности ЕС, Японией и Соединенными Штатами в основных секторах сельскохозяйственных сырьевых товаров,



представляющих интерес для развивающихся стран, с уделением более пристального внимания масштабам сокращения тарифной эскалации. В **таблице 16** статистического приложения содержится более полная информация об этих тарифных уступках по отдельным конкретным сельскохозяйственным товарам или репрезентативным товарам, представляющим интерес для развивающихся стран. Без использования общей равновесной торговой модели, сосредоточивающейся, в частности, на сельскохозяйственном секторе, трудно преобразовать данные, содержащиеся в этих таблицах, в конкретные прогнозы "ожидаемой динамики цен и развития торговли сырьевыми товарами в свете результатов Уругвайского раунда". Если такие прогнозы составлялись другими организациями (в основном ФАО), то о них сообщается в разделах по отдельным сырьевым товарам во второй части. Общий вывод, который можно сделать из второй части, заключается в том, что, хотя либерализация торговли во многом коснулась сельскохозяйственной продукции, многие товары, представляющие экспортный интерес для развивающихся стран, по-прежнему сталкиваются с высокими тарифами, зачастую сопровождающимися сравнительно высоким уровнем тарифной эскалации.

## 2. Минералы и металлы

44. **Сектор минералов и металлов** был в значительной степени затронут в области доступа к рынкам тарифной эскалацией, хотя НТБ в некоторых случаях также играли определенную роль, и в частности для не прошедших обработку давлением и полупереработанных металлов. СУР приведет к значительному сокращению масштабов этой тарифной эскалации и, таким образом, к улучшению перспектив вертикальной диверсификации в развивающихся странах. Кроме того, увеличение доли связанных ставок обеспечит некоторую надежность рыночного доступа. Это должно стимулировать расширение инвестиций на цели местной переработки продукции до экспорта. И наконец, соглашения, регулирующие НТБ, должны также привести к уменьшению факторов неопределенности в осуществлении торговых операций, а также к расширению рыночного доступа и возможностей сбыта экспортной продукции (более полную информацию см. в **таблицах 13–15** статистического приложения).

45. Однако, как отмечается в разделах по отдельным сырьевым товарам, доминирующую роль при формировании структуры мировой торговли в этом секторе будут играть другие факторы, отличные от рыночного доступа. Эти факторы включают наличие богатых месторождений и доступ к значительным финансовым ресурсам, необходимым для реализации нового проекта, преимущества масштабов деятельности и доступ к технологии, близость к потребителям в случае полуфабрикатов, научно-технический прогресс и усовершенствования, касающиеся новых материалов, замещения и рециркуляции, а также потенциальный рост импортных потребностей в новых индустриальных и индустриализующихся развивающихся странах, и в частности в Азии.

46. Поскольку ЮНКТАД наделена глобальным мандатом, касающимся минеральных ресурсов, в Секретариате Организации Объединенных Наций (см. резолюцию 49/104 Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций) и поскольку никакая другая

организация в полной мере не охватывает этот сектор, во второй части по этим товарам приводится более подробный анализ, чем по сельскохозяйственным сырьевым товарам.

#### IV. ДАЛЬНЕЙШИЕ ТРЕБУЮЩИЕСЯ ДЕЙСТВИЯ

##### A. Основные пробелы в рамках Уругвайского раунда и необходимые дополнительные меры на международном уровне

47. Вышеприведенный общий обзор Уругвайского раунда, а также краткий обзор изменений по отдельным сырьевым товарам, содержащийся во второй части, свидетельствуют о том, что остаются очень существенные области международной торговли сырьевыми товарами, в которых необходимо продолжить усилия по либерализации торговли. Это в особой степени касается деформирующего торговлю субсидирования внутреннего производства и экспорта в сельскохозяйственном секторе и тарифной эскалации применительно к полуобработанным и обработанным сырьевым товарам, представляющим фактический или потенциальный экспортный интерес для развивающихся стран. СУРСХ ознаменовало собой важный первый шаг в сторону уменьшения этих барьеров, однако еще многое предстоит сделать в целях их дальнейшего сокращения и, в конечном итоге, устранение таких вызванных политикой отрицательных последствий.

48. Существует также необходимость в работе, направленной на более активное согласование национальных тарифных перечней и на упрощение тарифов. В этой связи в процессе будущих переговоров следует уделить внимание замене специфических пошлин "адвалорными" пошлинами, которые являются более транспарентными и влекут за собой более предсказуемые последствия, поскольку не испытывают на себе влияние со стороны изменения обменных курсов. Следует также приложить усилия к отмене очень низких тарифов, предполагающих ненужные формальности и дорогостоящие бюрократические процедуры для экономических субъектов, которые с ними сталкиваются, а также для бенефициаров преференциального беспошлинного доступа: издержки этих последних, связанные с соблюдением правил происхождения, зачастую являются более высокими по сравнению с преимуществами, которые несет в себе преференциальный беспошлинный доступ, обеспечиваемый тарифом в 1-2%. И наконец, особое внимание следует уделить сокращению запретительных тарифов, а также улучшению функционирования механизма тарифных квот.

49. К некоторым другим вопросам "доступа", которые не рассмотрены в рамках СУР, можно отнести частные барьеры в торговле, причиной которых является, в частности, ограничительная деловая практика, недостаточный доступ к технологиям на разумных условиях для развивающихся стран, эскалация фрахтовых ставок для развивающихся стран-экспортеров и издержки сбыта продукции при определенной степени переработки до экспорта, а также слишком большая реклама фабричных марок.

50. Однако либерализация торговли не служит решением для всех основных проблем, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, зависящие от сырьевых товаров. Необходимы дополнительные меры, с тем чтобы позволить развивающимся странам, и в частности наименее развитым из них, воспользоваться рыночными возможностями, открываемыми Марракешским соглашением. Дополнительные усилия по-прежнему будут необходимы в следующих областях:

- рациональное использование природных ресурсов на основе принципа устойчивого развития;
- управленческое обеспечение и рационализация запасов с целью сокращения слишком сильных колебаний цен;
- повышение рыночной транспарентности;
- активизация исследований и разработок, с целью, в частности, поиска новых областей конечного использования и создания условий для эффективного участия развивающихся стран в революционных процессах в секторе биотехнологии и новых материалов;
- стимулирование местной переработки продукции в развивающихся странах;
- содействие развитию рынка;
- совершенствование сбытовых систем и практики, включая управление ценовыми рисками, с целью снижения сбытовых издержек и повышения конкурентоспособности экспорта развивающихся стран.

В. Необходимые дополнительные меры на национальном и региональном уровнях в развивающихся странах

51. С тем чтобы меры либерализации в рамках СУР принесли пользу, развивающимся странам, и в частности наименее развитым из них, потребуется оказывать более активную техническую помощь для выявления новых рыночных возможностей, для разработки соответствующих проектов в этой области, для мобилизации необходимых финансовых ресурсов и для продвижения их продукции на рынок.

52. Следует активизировать усилия, с тем чтобы содействовать региональному сотрудничеству и торговле между развивающимися странами для формирования более обширных местных рынков в целях использования эффекта масштаба и создания мощной основы для проникновения на мировые рынки.

## ЧАСТЬ ВТОРАЯ: ОБЗОР ПО ОТДЕЛЬНЫМ СЫРЬЕВЫМ ТОВАРАМ

### А. Сельскохозяйственные сырьевые товары

53. Представленный ниже обзор не охватывает конкретные сырьевые товары, включенные в исследование ФАО "Impact of the Uruguay Round on Agriculture" ("Влияние Уругвайского раунда на сельское хозяйство"), а именно: пшеницу, рис, кормовое зерно, жиры, масла, жмыховую муку, мясо, молоко, сливочное масло, кофе, какао, чай, бананы, сахар, шкуры и кожи крупного рогатого скота, а также каучук. По некоторым из этих сырьевых товаров, и в частности рису, мясу, сахару и кофе, секретариатом ЮНКТАД проведены углубленные исследования, которые имеются в распоряжении Комитета в качестве справочных документов 26/.

#### 1. Сельскохозяйственные сырьевые товары, охватываемые СУРСХ

##### а) Фрукты и овощи

54. Фрукты и овощи вместе взятые представляют одну из крупнейших групп и один из наиболее динамичных секторов роста мировой торговли сырьевыми товарами. С 1970–1972 годов по 1990–1992 годы совокупный стоимостной объем мирового экспорта свежих и переработанных фруктов и овощей возрос с 5,9 млрд. долл. США до 44,1 млрд. долл. США. За этот период доля развивающихся стран в экспорте соответствующей продукции несколько упала (с 29,7 до 29,4%), хотя в абсолютном выражении объем их экспорта возрос с 1,77 млрд. долл. США до 12,97 млрд. долл. США.

55. До Уругвайского раунда в значительной степени сложные тарифные и нетарифные меры представляли собой дополнительный торговый барьер, с которым сталкивались развивающиеся страны в этом секторе. Даже в одной отдельно взятой стране-импортере тарифы зачастую подразумевали сочетание "адвалорных" и специфических пошлин, которые менялись, в частности, в зависимости от сезона и срока поступления продукции, а также от стадии переработки. Например, для импортируемых свежих фруктов и овощей устанавливались такие тарифы, которые существенно отличались друг от друга по проставлению нескольких недель и были наивысшими, когда соответствующие импортируемые товары во многом конкурировали с отечественной продукцией. Для импорта фруктов и овощей как до, так и после Уругвайского раунда характерны сравнительно высокие тарифы и значительная тарифная эскалация. Кроме того, на импортируемые фрукты и овощи распространялся широкий круг нетарифных барьеров, включая: товарные заказы, в которых часто оговаривается размер, сорт, качество и спелость; требования к упаковке; все более точные и строгие правила маркировки; квоты и добровольные торговые ограничения; внутренняя ценовая поддержка и экспортные субсидии; и СФСМ. Так, например, в ЕС существует общее соглашение о требованиях к СФСМ в торговле садоводческой продукцией между странами – членами ЕС, тогда как каждая из этих стран имеет свои собственные требования к СФСМ для других торговых партнеров, которые

отличаются в зависимости от страны происхождения, товарной позиции и сезона. В соответствии с правилами, существующими в Соединенных Штатах в отношении СФСМ, независимая лаборатория за счет экспортера должна проводить анализ, часто охватывающий вплоть до 20 различных заболеваний растений.

56. В рамках договоренностей Уругвайского раунда будет проведено значительное сокращение тарифов, хотя в целом меньше среднего общего сокращения тарифов, а также некоторое сокращение тарифной эскалации на трех основных обследуемых рынках. Кроме того, реализация договоренностей Уругвайского раунда приведет к некоторому расширению рыночного доступа в соответствии с обязательствами о минимальных возможностях рыночного доступа, которое, согласно оценкам, в общей сложности составит примерно 160 млн. долл. США по фруктам и овощам (см. **таблицу 7** статистического приложения), или приблизительно 0,4% мирового экспорта продукции этого сектора за двухлетний период, включающий 1990-1992 годы. Она также на общемировой основе приведет к 35-процентному сокращению совокупных экспортных субсидий по фруктам и овощам, с 800 до 519 млн. долл. США (см. **таблицу 8** статистического приложения). И наконец, ожидается, что Соглашение по применению СФСМ в рамках Уругвайского раунда, предполагая сокращение произвольного использования СФСМ странами-членами в отношении импорта и обеспечивая постепенное доведение СФСМ, используемых развитыми и развивающимися странами, до сопоставимого уровня, повлечет за собой существенное увеличение экспортных возможностей в этом секторе.

57. **Цитрусовые плоды:** Цитрусовые плоды в стоимостном выражении занимают наиболее важное место среди всех фруктов в международной торговле. Совокупный годовой стоимостной объем мирового экспорта продукции этого сектора в 1990-1992 годах в среднем составлял примерно 6,29 млрд. долл. США (3,89 млрд. долл. США для плодов и 2,40 млрд. долл. США для соков). Приблизительно одна десятая всех производимых в мире свежих фруктов поступает в международную торговлю в качестве таковых и значительная часть – в виде цитрусовых соков, главным образом апельсинового сока. Доля развивающихся стран в стоимостном объеме мирового экспорта свежих цитрусовых плодов между 1970-1972 годами и 1990-1992 годами значительно сократилась: с 29 до 20%. Однако в течение этого же периода в результате широкомасштабного проникновения Бразилии на рынок цитрусового сока, и в частности в Соединенных Штатах, доля развивающихся стран в стоимостном объеме мирового экспорта цитрусового сока возросла с 26 до 56%.

58. До Уругвайского раунда сектор цитрусового сока характеризовался высокой тарифной защитой и значительной тарифной эскалации. Экспорт цитрусового сока, как правило, сталкивался с очень высокими тарифами, особенно в сезон, в ЕС, Японии и Соединенных Штатах. В ЕС на свежие фрукты в сезон распространялись одновременно специфические и "адвалорные" тарифы, равные примерно 33% импортной цены в 1992 году для апельсинов, 40% – для мандаринов и клементинов и 73% – для лимонов и лаймов; низкий тариф, составляющий 3%, распространялся только на свежие грейпфруты. В Соединенных Штатах тарифы были гораздо выше для грейпфрутов и лимонов (11,4 и 16,1, соответственно),

чем для апельсинов и мандаринов (4,4 и 5,1%, соответственно). В Японии базисные ставки составляли 39,9% для апельсинов, 26,6% для мандаринов, 18,5% для грейпфрутов, но лишь 5,0% для лимонов (однако для первых трех товаров применяемые ставки были ниже). И наконец, как в Японии, так и в Соединенных Штатах тарифы были значительно выше для апельсинового и грейпфрутового соков, чем для свежих фруктов (соответственно 29,4 и 27,4% по применявшимся ставкам в Японии и 31,7 и 32,6% в Соединенных Штатах). Преференциальные ставки в соответствии с Ломейской конвенцией были на 80% ниже, чем ставки НБН. Что касается нетарифных барьеров, то существенными торговыми препятствиями для экспорта развивающихся стран, как правило, выступали СФСМ.

59. В рамках СУР тарифные уступки, как правило, являются незначительными (примерно половина от среднего сокращения на 36% в рамках Уругвайского раунда) и вряд ли сами по себе приведут к крупным изменениям в структуре торговли. ЕС сократил на 20% свои ставки для свежих фруктов, а также для грейпфрутового сока, и на 24% – свои ставки для апельсинового сока. Соединенные Штаты сократили свои ставки на 20% для лимонов, на 16% – для апельсинов и мандаринов и на 15% – для грейпфрутов и для апельсинового и грейпфрутового соков. Япония отменила свою пошлину для лимонов, сократила на 15% свои применяющиеся ставки для мандаринов, а также для апельсинового и грейпфрутового соков, однако ввела ставку в размере 24% для апельсинов, которая, хотя и ниже по сравнению с базисной ставкой в 39,9%, является более высокой по сравнению со ставкой в 20%, которая фактически применялась до Уругвайского раунда. Таким образом, тарифная эскалация, как правило, осталась высокой.

60. **Другие фрукты умеренной зоны:** Другие фрукты умеренной зоны, вместе взятые, представляют важный динамичный сектор международной торговли. Совокупный стоимостной объем мирового экспорта таких фруктов в 1990–1992 годах в среднем составлял примерно 7,21 млрд. долл. США в год (из которых 2 311 млн. долл. США приходилось на яблоки, 1 611 млн. долл. США на виноград и 683 млн. долл. США на изюм, 854 млн. долл. США на персики, 724 млн. долл. США на груши, 635 млн. долл. США на клубнику, 455 млн. долл. США на дыни, 308 млн. долл. США на арбузы, 438 млн. долл. США на сливы и чернослив и 117 млн. долл. США на абрикосы). К этому следует добавить фруктовые соки и фруктовые препараты, по которым отдельные данные, как правило, отсутствуют. Исключительно на мировой экспорт яблочного сока, не считая сидра, в 1990–1992 годах приходилось 663 млн. долл. США в год. Совершенствование транспортных и сбытовых каналов позволило увеличить долю этих фруктов, поступающих в международную торговлю в качестве свежих фруктов (например, примерно одна десятая для яблок, груш и персиков). Доля развивающихся стран в стоимостном объеме мирового экспорта таких фруктов за последние два десятилетия, как правило, возросла: с 12 до 26% для винограда, с 35 до 39% для изюма, с 15 до 16% для яблок и с 11 до 21% для груш, хотя эти страны остаются чистыми импортерами последних двух продуктов.

61. До Уругвайского раунда фрукты умеренной зоны, особенно в сезон, в целом сталкивались с умеренными очень высокими тарифами на двух из трех основных обследуемых рынков. В ЕС, хотя дыни и арбузы сталкивались с тарифом в 11%, клубника – с тарифом в 16%, на яблоки, виноград, персики, груши, сливы и абрикосы одновременно распространялись специфический и "адвалорный" тарифы, равные приблизительно 35–61%. В Японии тарифы для фруктов умеренной зоны составляли 8–20%. В Соединенные Штаты они ввозились беспошлинно (яблоки) или сталкивались с низкими тарифами, от 0,2 до 1,2%. И наконец, тарифы были значительно выше по фруктовым препаратам (например, 35,5% по фруктовому джему, желе и мармелладу в Японии; по крайней мере 25% в ЕС; и 7–20% в Соединенных Штатах).

62. В соответствии с СУР, ЕС в целом сократило свои тарифы на одну пятую, Япония – на 15–40%, а для Соединенных Штатов было характерно значительное сокращение и до того уже очень низких тарифов. Однако после таких сокращений тарифы остались существенными в ЕС (от 28 до 49%) и умеренными/высокими – в Японии (от 4,8 до 20%), и тарифная эскалация, как правило, остается высокой. Эти уступки вряд ли сами по себе приведут к большим изменениям в структуре торговли.

63. **Тропические фрукты:** Отличные от бананов тропические фрукты, некоторые из которых можно также выращивать за пределами тропических районов, охватывают, в частности, ананасы, авокадо, манго, плоды страстоцвета съедобного, папайи, гуайяву, личи, лаймы, киви, мангостаны, дурианы, плоды дерева нефелиума, плоды хлебного дерева, тамаринды и плоды звездлоплодника частуховидного. Хотя всеобъемлющая и надежная статистическая информация по этим продуктам отсутствует, многие показатели свидетельствуют о том, что мировой экспорт продукции этого сектора развивается быстрыми темпами и, вероятно, будет по-прежнему подразумевать перспективы очень динамичного роста. Согласно оценкам, стоимостной объем мирового экспорта вышеперечисленных тропических фруктов, свежих, консервированных, дегидратированных, сухих или представленных в виде сока, в 1990–1992 годах достиг примерно 2,5 млрд. долл. США, из которых 864 млн. долл. США приходилось исключительно на свежие и консервированные ананасы и 614 млн. долл. США – на киви. Однако, хотя страны Африки, Азии, Латинской Америки, Океании и Средиземноморья выращивают один или несколько из этих фруктов, экспорт данной продукции сосредоточивается в небольшом числе стран, включая Коста-Рику, Мексику, Филиппины, Израиль, Новую Зеландию, Испанию и Соединенные Штаты.

64. В декларации по вопросу об Уругвайском раунде, которая ознаменовала начало переговоров в рамках Раунда, указывается, что эти "переговоры должны быть направлены на скорейшую либерализацию торговли тропическими продуктами, включая обработанные и полуобработанные продукты, и должна охватывать как тарифные, так и нетарифные меры, затрагивающие торговлю этими продуктами", и что Договаривающиеся стороны "признают важное значение торговли тропическими продуктами для значительного числа наименее развитых договаривающихся сторон и согласны с тем, что переговорам в этой области

следует уделять особое внимание, включая сроки их проведения и осуществление результатов". Тропические фрукты и орехи были одной из семи групп сельскохозяйственных и тропических продуктов, выделенных в ходе Среднесрочного обзора Уругвайского раунда, проводившегося в 1989 году в рамках ГАТТ, на предмет:

- a) отмены пошлин на необработанные товары,
- b) отмены или существенного сокращения пошлин на полуобработанные или обработанные товары; и
- c) отмены или сокращения всех нетарифных мер, затрагивающих торговлю этими товарами.

65. Конечный результат Уругвайского раунда, как представляется, не полностью оправдывает эти ожидания. Тарифы по-прежнему будут представлять значительный барьер, и в частности для основных тропических фруктов, и, хотя тарифная эскалация будет сокращена, она все же останется существенной. Так, хотя существующие тарифы в отношении большей части необработанных тропических фруктов, являющихся менее распространенными предметами торговли, были отменены в ЕС (для гуайявы, манго и мангостанов, папайи, личи, плодов страстоцвета съедобного, плодов звездплодника частуховидного, плодов хлебного дерева и тамариндов), тарифы были снижены только по наиболее часто поступающим в торговлю товарам (с 9,0 до 5,8% для свежих ананасов, с 11,0 до 8,8% для киви, с 8,0 до 4,0-5,1% для авокадо и с 16 до 12,8% для лаймов). Кроме того, на все обработанные тропические фрукты в ЕС распространяются тарифы, хотя уровень этих тарифов был существенно снижен, зачастую наполовину. Ставка пошлины для консервированных ананасов была снижена с 23,1% до 19,1%, а для ананасового сока – с 19,7% до 15,8%. В Японии тарифы были снижены наполовину по некоторым свежим фруктам (с 10 до 5% для дурианов, плодов дерева нефелиума, плодов страстоцвета съедобного, личи и плодов звездплодника частуховидного, с 6 до 3% для авокадо, гуайявы, манго и мангостанов и с 4 до 2% для папайи), но были снижены лишь на 15% для свежих ананасов (с 20 до 17%) и на 20% для киви (с 8 до 6,4%). Ставки пошлины были снижены в среднем для консервированных ананасов с 62,0 до 32,6% и для ананасового сока с 38,0 до 24,4%. И наконец, в Соединенных Штатах тариф в размере 8,5% для киви будет отменен, тариф для папайи будет снижен с 8,5 до 5,4%, тогда как специфические тарифы для остальных свежих тропических фруктов будут снижены на 15-20% (включая ананасы, авокадо, гуайяву, манго и мангостаны). Специфические ставки пошлины были снижены на 36,4% для консервированных ананасов и на 20% – для ананасового сока.

66. **Овоци:** Этот сектор является одним из наиболее динамичных секторов международной торговли. Совокупный стоимостной объем мирового экспорта продукции этого сектора между 1970-1972 годами и 1990-1992 годами возрос почти в 10 раз: примерно с 2,1 млрд. долл. США до 19,1 млрд. долл. США. Наибольшая доля экспортных поступлений приходится на томаты (3 493 млн. долл. США, из которых 2 260 млн. долл. США обеспечивают свежие томаты) и картофель (1 904 млн. долл. США). Однако совокупная доля развивающихся стран в экспорте этой продукции сократилась примерно с одной четвертой до менее одной пятой общего стоимостного объема (с 23,4 до 19,1%). Это было, в частности, результатом расширения ЕС и



последующего увеличения экспорта овощей из стран Средиземноморья, являющихся членами ЕС, в ущерб другим странам Средиземноморья. Более трех пятых этой торговли с 1970 года приходились на сделки между развитыми странами, особенно между соседними странами. Доля, приходящаяся на торговлю между 12 странами – членами ЕС, в мировом экспорте овощей возросла с 41% в 1970 году до 46% в 1992 году. Динамические возможности с точки зрения сбыта овощной экспортной продукции демонстрируют также развивающиеся страны. За последние два десятилетия стоимостной объем импорта развивающихся стран возрос в 10 раз: с 251 млн. долл. США до 2 537 млн. долл. США.

67. В соответствии с СУР тарифы будут снижены в среднем на 27–30% в ЕС по свежим (с 13,6 до 9,9%) и переработанным овощам (с 12,1 до 8,5%), на 21–29% в Соединенных Штатах (с 10,6 до 8,4% и с 12,2 до 8,6%, соответственно) и на 26–37% в Японии (с 5,2 до 3,3% и с 13,7 до 10,1%, соответственно). Таким образом, даже после Уругвайского раунда тарифы остались сравнительно высокими для свежих овощей как в ЕС, так и в Соединенных Штатах и для переработанных овощей на каждом из трех рассматриваемых рынков. За вышеприведенными средними показателями скрываются довольно различные условия. Так, более пристальный анализ по конкретным овощам, и в частности по томатам и картофелю, занимающим ведущие позиции в мировой торговле, свидетельствует о том, что распространяющиеся на них тарифы являются гораздо более высокими по сравнению со средними показателями как до, так и после Уругвайского раунда. Например, в ЕС на свежие томаты распространяются одновременно "адвалорные" и специфические ставки, равные 67% до Уругвайского раунда и 52% после Уругвайского раунда, в сезон, и 56% и 45%, соответственно, не в сезон, тогда как на томатную пасту распространяется тариф в 18%, сниженный до 14,4% в соответствии с Уругвайским раундом. Аналогичное положение характерно для свежих кабачков и артишоков. Для свежего картофеля присущ тариф в 21% до Уругвайского раунда и 13,4% после Уругвайского раунда, в сезон, и 15–18% и 9,6–11,5%, соответственно, не в сезон. В Соединенных Штатах некоторые свежие овощи и все замороженные овощи сталкиваются с тарифом свыше 15%, сниженным до 12–14% в соответствии с Уругвайским раундом. В Японии свежие томаты сталкивались с тарифом в 5% до Уругвайского раунда и 3% после Уругвайского раунда, тогда как томатная паста и томатный сок сталкивались с тарифами в 21,5% и 33,2%, соответственно, до Уругвайского раунда и 15,7% и 21,3%, соответственно, после Уругвайского раунда.

б) Другие сельскохозяйственные товары, охватываемые СУРСХ:

68. Сравнительно динамичным сектором является **вино**. Совокупный стоимостной объем экспорта вина между 1970–1972 годами и 1990–1992 годами возрос в 7,1 раза: с 1,2 до 8,7 млрд. долл. США. Развивающиеся страны практически полностью исчезли с этого экспортного рынка, причем их доля в мировом экспорте сократилась с 10,9 до 2,9%, и стали чистыми импортерами соответствующей продукции (с ежегодным объемом импорта, составлявшим 483 млн. долл. США в 1990–1992 годах). До Уругвайского

раунда на импорт вина распространялись высокие тарифы, приобретавшие форму специфических пошлин или одновременно адвалорных и специфических пошлин, на каждом из трех основных импортных рынков. В соответствии с СУР эти тарифы были значительно снижены: примерно на 60% в Японии, на 28-36% в Соединенных Штатах и на 20% в ЕС. Развивающиеся страны могут использовать эти возможности, чтобы попытаться восстановить утраченные торговые позиции в этом рыночном секторе.

69. Еще один очень динамичный сектор международной торговли представляют **срезанные цветы**. Стоимостной объем мирового экспорта срезанных цветов и бутонов между 1970-1972 годами и 1990-1992 годами возрос в 16 раз: с 211 до 3 327 млн. долл. США. Развивающиеся страны являются сравнительно новыми участниками этого рынка, на котором их доля между 1970-1972 годами и 1990-1992 годами возросла с 2,9% до 21,7%. С 1970 года примерно две третьих мирового экспорта данной продукции приходилось исключительно на Нидерланды, за которыми следует Колумбия, обеспечивавшая в 1990-1992 годах 10-процентную долю, или примерно половину совокупного экспорта развивающихся стран в этом секторе. Что касается импорта, то приблизительно 95% мирового импорта в 1970-1972 годах и четыре пятых в 1990-1992 годах приходилось на Западную Европу, за которой следуют Соединенные Штаты, где импорт увеличился с всего лишь 2 млн. долл. США в 1970 году до 401 млн. долл. США в 1992 году, обеспечивая примерно 12% мирового импорта в 1992 году.

70. В соответствии с Уругвайским раундом тарифы по свежим срезанным цветам снизятся на 50% в ЕС, т.е. с 24% летом и 17% зимой до 12% и 8,5%, соответственно, и на 18% в среднем в Соединенных Штатах, т.е. с 8% до 6,5%. В Японию срезанные цветы до Уругвайского раунда ввозились беспошлинно. Однако следует отметить, что срезанные цветы ввозились беспошлинно для стран, пользующихся специальными преференциями, как в ЕС, так и в Соединенных Штатах, и в частности в Соединенных Штатах в рамках Закона о преференциальной торговле для стран Андской группы, а в ЕС в рамках Ломейской конвенции для стран АКТ. ЕС также распространила беспошлинный доступ на срезанные цветы из стран Латинской Америки. Вышеуказанное сокращение тарифов на основных мировых рынках, как ожидается, должен придать некоторый импульс мировому экспорту, и в частности из развивающихся стран, не пользующихся специальными преференциями.

71. **Табак**: Табачный лист и табачные изделия представляют сравнительно динамичный сектор мировой торговли сырьевыми товарами. Совокупный стоимостной объем мирового экспорта продукции этого сектора между 1970-1972 годами и 1990-1992 годами возрос в 8,3 раза (с 1,44 до 5,55 млрд. долл. США для табачного листа и с 0,9 до 14,0 млрд. долл. США для табачных изделий). За тот же период доля развивающихся стран в экспорте табачного листа возросла с 36% до 48% (с 0,52 до 2,67 млрд. долл. США), однако они по-прежнему являются не крупными экспортерами табачных изделий.

72. До Уругвайского раунда табак и табачные изделия сталкивались с очень высокими тарифами в ЕС и Соединенных Штатах и очень значительной тарифной эскалацией на трех основных обследуемых рынках. В ЕС, где неготовый табак сталкивался с адвалорными пошлинами при оговоренном минимуме и максимуме с точки зрения специфической пошлины, в соответствии с Уругвайским раундом эти пошлины будут снижены в среднем с 17,6% до 14,1%, тогда как средние тарифы по готовому табаку будут снижены с 69,5% до 37,6%, включая сокращение в два раза (с 52% до 26%) тарифов по сигарам и сокращение на 36% тарифов по трубочному табаку (со 117% до 74,9%). Соединенные Штаты снизят свои специфические пошлины по неготовому табаку в среднем примерно на 42% и свои специфические пошлины по готовому табаку в среднем на 51%. И наконец, Япония сократит свои тарифы по готовому табаку на 15-20%.

с) Сельскохозяйственные сырьевые материалы (охватываемые СУРСХ только в необработанном виде) :

73. **Хлопок:** Совокупный стоимостной объем мирового экспорта хлопка и хлопковой пряжи между 1970-1972 годами и 1990-1992 годами возрос в 3,8 раза (с 3,60 до 13,56 млрд. долл. США). Доля развивающихся стран в экспорте этой продукции лишь незначительно возросла для пряжи, однако существенно сократилась (с 63% до 38%) для необработанного хлопка, по которому развивающиеся страны в качестве группы стали чистыми импортерами. Это является отражением расширения масштабов местной переработки до экспорта в основных хлопкопроизводящих странах, а также импорта хлопка-сырца для обработки в новых индустриальных развивающихся странах. Значительным изменением явилось существенное повышение самообеспеченности хлопком-сырцом в ЕС после расширения его сферы охвата на страны Южной Европы и последующего включения хлопка в общую сельскохозяйственную политику.

74. СУР, как ожидается, окажет, вероятно, незначительное влияние на хлопок-сырец, тогда как оно может повлечь за собой ощутимые последствия для производства и торговли в секторе текстильных изделий и одежды. Представляется очевидным, что наиболее важным последствием Соглашения для хлопка-сырца будет ожидаемый прирост потребительских доходов в результате Уругвайского раунда и последующее увеличение потребления и производства волокон. Поскольку мировая торговля хлопком характеризуется сравнительно высокой либерализацией, СУРСХ вряд ли приведет к значительным изменениям в условиях рыночного доступа. Его влияние на хлопок является ограниченным также потому, что оно не затрагивает внутренних программ поддержания доходов ни в ЕС, ни в Соединенных Штатах, и потому, что определение экспортных субсидий, содержащееся в СУРСХ, не включает экспортные субсидии, используемые в секторе хлопка. Таким образом, предполагается, что осуществление СУРСХ сильно не отразится на производстве и ценах в секторе хлопка-сырца. Явно наибольшее влияние на торговлю и цены в секторе хлопка-сырца, как ожидается, по-прежнему будут оказывать изменения, касающиеся производства и потребления соответствующей продукции к Китаю. Либерализация торговли текстильными изделиями и одеждой окажет значительное влияние на хлопковую промышленность, поскольку опыт свидетельствует о том, что либерализация

торговли текстильными изделиями и одеждой приводит к переориентации производства в сторону несущих небольшие издержки производителей текстильных изделий и одежды, многие из которых также производят хлопок 26/.

## 2. Сельскохозяйственные сырьевые товары, не охватываемые СУРСХ:

75. **Рыба и рыбопродукты**, включая ракообразных, также представляют один из наиболее динамичных секторов мировой торговли сырьевыми товарами. Совокупный стоимостной объем мирового экспорта продукции этого сектора между 1970–1972 годами и 1990–1992 годами увеличился в 10,6 раз (с 3,5 до 37,2 млрд. долл. США), а доля развивающихся стран в экспорте этой продукции возросла с 31 до 41% (с 1,1 до 15,2 млрд. долл. США).

76. До Уругвайского раунда рыба и рыбопродукты сталкивались со сравнительно высокими тарифами и значительной тарифной эскалацией на трех основных рассматриваемых рынках, хотя они, как правило, были наивысшими в ЕС и наименьшими в Соединенных Штатах. В соответствии с Уругвайским раундом эти тарифы будут снижены, однако, как правило, в меньшей степени по сравнению со средним сокращением для промышленных товаров (рыба и рыбопродукты не охватываются СУРСХ), или даже останутся неизменными в некоторых случаях. В ЕС тарифы будут снижены в среднем на 16% для свежей рыбы (с 13,8% до 11,6%) и на 11% для замороженной и приготовленной или консервированной рыбы (с 14,5% и 20,1%, соответственно, до 12,9% и 17,9%), однако останутся неизменными на уровне 13,3% в среднем для соленой, сушеной или копченой рыбы. В Японии тарифы будут снижены в среднем на 29% для свежей рыбы (с 5,6% до 4,0%), на 20% для замороженной рыбы (с 5,5% до 4,4%), на 23% для соленой, сушеной или копченой рыбы (с 12,7% до 9,8%) и на 36% для приготовленной или консервированной рыбы (с 13,2% до 8,5%). И наконец, в Соединенных Штатах, где тарифы по рыбе и рыбопродуктам, как правило, составляют менее 2%, исключая приготовленную и консервированную рыбу (в среднем 6,5%), все эти тарифы, за некоторыми исключениями, будут снижены в среднем на 25–35%.

77. **Джут и изделия из джута:** Этот сектор международной торговли остается практически неизменным, и совокупный стоимостной объем мирового экспорта его продукции между 1970–1972 годами и 1990–1992 годами возрос незначительно: с 784 до 802 млн. долл. США. Джут, как и твердые волокна, выращивается исключительно в развивающихся странах. Его потребление снижается в развитых странах и повышается в развивающихся странах, на которые в настоящее время приходится почти две трети мирового потребления и примерно одна треть мирового импорта джута. До Уругвайского раунда, хотя необработанный джут беспопытно ввозился на четыре основных рынка, охватываемых обзором (Австралия, ЕС, Япония и Соединенные Штаты), изделия из джута сталкивались со значительной тарифной эскалацией, тогда как экспорт развивающихся стран, как правило, пользовался преференциальным режимом в рамках схем ВСП этих четырех стран или в рамках Ломейской конвенции. В соответствии с Уругвайским раундом

Соединенные Штаты отменили все оставшиеся тарифы в этом секторе (в среднем 3,5% для

джутовой пряжи и 0,5% для джутовой ткани), таким образом, также устранив тарифную эскалацию; ЕС отменил свой тариф в 5,3% для джутовой пряжи и более чем наполовину сократил свой тариф для джутовой ткани (в среднем с 8,8% до 4,0%) и новых джутовых мешков (с 8,6% до 3,0%); Япония отменила свой 10-процентный тариф для джутовой пряжи, а также свой 20-процентный тариф для джутовых мешков и наполовину уменьшила свой 20-процентный тариф для джутовой ткани; Австралия наполовину уменьшила оставшийся 20-процентный тариф для джутовой пряжи (джутовые мешки и ткань уже ввозились беспошлинно до Уругвайского раунда). Однако основная проблема этого сектора заключается в конкуренции со стороны синтетических волокон, которой в некоторой степени способствует сохраняющаяся сравнительная нестабильность предложения и цен по джуту, а также тот факт, что для изделий из джута и конкурирующих изделий, сделанных из синтетических волокон, часто характерен один и тот же тариф в странах-импортерах, в том числе в крупнейших развивающихся странах-импортерах, как до, так и после Уругвайского раунда 25/.

78. **Твердые волокна и изделия из них:** Положение в этом секторе во всех аспектах является практически аналогичным положению, изложенному выше для сектора джута. Международная торговля всеми твердыми волокнами и изделиями из них (включая, сизаль и генекен, кокосовое волокно и абаку) также осталась практически неизменной, при этом совокупный стоимостной объем мирового экспорта соответствующей продукции за последние два десятилетия возрос с 230 до 373 млн. долл. США. До Уругвайского раунда необработанные твердые волокна ввозились беспошлинно на четыре основных рынка, охватываемые обзором (Австралия, ЕС, Япония и Соединенные Штаты), тогда как изделия из твердых волокон сталкивались со значительной тарифной эскалацией, хотя экспорт развивающихся стран, как правило, пользовался преференциальным режимом в рамках схем ВСП этих четырех стран или в рамках Ломейской конвенции. В соответствии с Уругвайским раундом Соединенные Штаты отменили свой тариф в размере 4,0% по обработанному сизалю и генекену и снизили в целом с 3,5% до 1,9% свои пошлины по сноповязальному, или кипному шпагату из твердых волокон; ЕС сохранил свой тариф в 3,8% по обработанному сизалю и генекену и снизил в среднем с 14,8% до 8,6% свои пошлины по сноповязальному, или кипному шпагату из твердых волокон; Япония снизила с 12% до 7,9% свой тариф по переработанному сизалю и генекену и в среднем с 6,1% до 2,0% свои пошлины по сноповязальному, или кипному шпагату из твердых волокон. Основная проблема, с которой сталкивается этот сектор, заключается в конкуренции со стороны синтетических волокон. В секторе кипного шпагата – традиционной области конечного использования сизаля и генекена – довольно сильной является конкуренция со стороны полипропиленового шпагата, и в частности в ЕС, где доля природных волокон на рынке соответствующей продукции сократилась на две трети по сравнению с сокращением всего лишь на 30% в Соединенных Штатах. Можно привести доводы в пользу полной отмены оставшихся тарифов для джута и твердых волокон и изделий из них не только по экологическим соображениям, но и по соображениям борьбы с нищетой, учитывая тот факт, что эти волокна выращиваются исключительно в развивающихся странах, и главным образом в наименее развитых странах 26/.

79. **Тропическая древесина**: Тропическая древесина, среднегодовой объем экспорта которой в 1990–1992 годах оценивался в 16,7 млрд. долл. США (включая шпон и фанеру), представляет небольшую часть лесной продукции, соответствующий объем экспорта которой оценивался примерно в 100 млрд. долл. США. Тропическая древесина является сравнительно динамичным сектором и одним из нескольких исключений из долгосрочной тенденции падения цен в реальном выражении. Этот сектор сталкивался со значительной тарифной эскалацией, и в частности применительно к соотношению между необработанной древесиной, которая ввозилась беспошлинно или по очень низким тарифам на три рассматриваемых рынка, и древесными плитами. СУР привело к существенному сокращению тарифной эскалации, однако следует отметить, что на 17% импорта из развивающихся стран по-прежнему распространяются тарифы от 5,1 до 15,0% после Уругвайского раунда.

80. Растущую роль в этой торговле могут играть связанные с торговлей экологические меры (СТЭМ). Рассмотрение роли СТЭМ для древесины и древесных изделий затрудняется из-за научной неопределенности по поводу последствий лесозаготовок для регенерации лесов, различий в ценностных параметрах, которых придерживаются отдельные группы и правительства, и их представления о фактическом положении, сложных проблем оценки и мониторинга состояния лесов, а также правовых аспектов суверенитета применительно к использованию национальных лесов. Одним из подходов к решению проблем в отношениях между странами является заключение многосторонних экологических соглашений с касающимися торговли положениями, которые бы пользовались полной поддержкой участвующих экспортирующих и импортирующих стран. В то же время особое внимание следует уделять мониторингу СТЭМ, которые подготавливаются или вводятся импортирующими странами, и рассмотрению соответствующих мер, принимаемых затрагиваемыми развивающимися странами в целях урегулирования такого положения 26/.

#### В. Минералы и металлы

81. **Железная руда и сталь**: Все минералы и металлы до стадии металлов, не прошедших обработку давлением, включены в традиционное определение сырьевых товаров, за одним исключением, касающимся железной руды и стали: в группу сырьевых товаров включена только железная руда, тогда как сталь относится к промышленной продукции. В 1990–1992 годах годовой объем мирового экспорта железной руды составлял 8,4 млрд. долл. США, а стали – 106,2 млрд. долл. США. За последние два десятилетия мировое потребление стали было практически неизменным, составляя примерно 700–730 млн. метрич. т в год, т.е. 90% всех металлов по весу, а также более чем в 28 раз выше по сравнению с алюминием, являющимся вторым по значимости потребляемым металлом. Приблизительно 46% производимой в мире железной руды и приблизительно 28% производимой в мире стали поступают в международную торговлю. Однако следует подчеркнуть, что железная руда представляет лишь немногим меньше двух третей железосодержащих материалов, предназначенных для выплавки стали. Если говорить о мировом производстве нерафинированной стали, то стабильную долю в нем (35% за последние два десятилетия) обеспечивает металлолом.





82. Между 1970–1972 годами и 1990–1992 годами развивающиеся страны увеличили свою долю в мировом экспорте как железной руды (с 38,6 до 45,2%), так и стали (с 3,2 до 16,2%). Однако, несмотря на пятикратное увеличение своей доли в экспорте стали, развивающиеся страны по-прежнему обеспечивают лишь небольшую часть мирового экспорта стали и стальных полуфабрикатов (16,2%), по которым они остаются в основном чистыми импортерами (в 1990–1992 годах на них приходилось примерно 30% мирового импорта соответствующей продукции).

83. До Уругвайского раунда железная руда (руды и концентраты, включая агломерированные руды: пёк, окатыши и брикеты) не сталкивалась ни с какими тарифами или НТБ на трех основных рассматриваемых рынках (ЕС, Япония, Соединенные Штаты). В данном случае отмечалась некоторая номинальная тарифная эскалация, поскольку в большей степени обработанный чугуно, представленный в виде прямо восстановленного чугуна (ПВЧ), и чушковый чугун (лишь незначительная доля которого, 2%, поступает в международную торговлю) сталкивались с низкими тарифами (2,5–3,7%) в ЕС и Японии, но беспощинно ввозились в Соединенные Штаты.

84. Сектор стали характеризуется значительной тарифной эскалацией. На трех основных рассматриваемых рынках тарифные ставки значительно возросли: с 2,5 до 4,3% для стальных слитков, с 4,4 до 4,9% для сортового проката (крупносортовых профилей, катанки, проволоки и заготовок с блестящей поверхностью), с 4,4 до 6,5% для плоского проката (пластин, листов и рулонов) и с 6,0 до 10,0% для сварных и бесшовных труб. Эта тарифная эскалация, безусловно, не являлась основным препятствием. И действительно, хотя споры по поводу несправедливой торговой практики всегда доминировали в мировой торговле сталью, протекционистские меры во многом активизировались с конца 70-х годов вследствие вызванного структурными факторами избыточного предложения стали и стальных изделий, обусловленного быстрым ростом производственных мощностей в 70-е годы и появлением поставщиков из числа развивающихся стран, с одной стороны, и резкого сокращения спроса на сталь, и в частности в развитых странах, особенно из-за замедления темпов роста мировой экономики в 80-е годы, сокращения интенсивности использования и замещения стали, с другой стороны. Широкое применение получили НТМ. "Соглашения о добровольном ограничении экспорта" или "добровольные импортные квоты", субсидии и компенсационные меры, ценовой контроль и антидемпинговые меры, а также другие менее выраженные меры сдерживали международную торговлю первичным чугуном, сталью и стальными изделиями и серьезно отразились на потенциале развивающихся стран, и в частности новых индустриальных стран, расширить свою долю на мировом рынке. В качестве дополнительного фактора применительно к политизации рассматриваемого вопроса можно отметить то, что даже в РСРЭ до конца 80-х годов примерно одна треть компаний, действующих в секторе стали, были государственными.

85. В рамках ГАТТ с 1990 года начали проводиться активные переговоры с целью заключения многостороннего соглашения по стали в области либерализации торговли (МСС). В группе по проведению переговоров в отношении МСС приняло участие

примерно 35 стран. В их число вошел ряд развивающихся стран. Однако в процессе оказались незадействованными крупные участники мировой торговли сталью, и в частности Китай, Российская Федерация и Украина. Первоначальная идея заключалась в том, чтобы по истечении срока действия двусторонних "добровольных ограничений экспорта" заменить их глобальным соглашением. Задача сводилась к тому, чтобы ввести признаваемые во всем мире правила для устранения тарифов и НТБ, сократить или устранить субсидирование сталеплавильной промышленности и разрешить другие практические проблемы, деформирующие мировую торговлю сталью. Консенсуса по проекту текста достигнуть не удалось. Однако с подписанием Соглашения Уругвайского раунда в Марракеше в апреле 1994 года ряд промышленно развитых стран предложили сократить тарифы в секторе стали сверх первоначального целевого показателя, предполагавшего уменьшить тарифы на одну треть.

86. В соответствии с "двойным нулевым планом", оговоренным в рамках Уругвайского раунда, крупнейшие страны, являющиеся импортерами и экспортерами стали, приняли решение об отмене всех тарифов на ПВХ, чушковый чугун, сталь и изделия из стали, рассчитанном на десять равнозначных этапов и течение десяти лет. Так, ЕС и Япония согласились отменить свои пошлины на ПВХ, чушковый чугун и стальные слитки, а Соединенные Штаты согласились отменить свой тариф на стальные слитки. Тарифы на стальные полуфабрикаты будут также полностью отменены к 2005 году.

87. Вышеуказанные тарифные уступки в рамках СУР для обработанного чугуна и стали вряд ли сами приведут к значительным изменениям в структуре торговли. В этой связи следует отметить, что определяющим фактором доступа на рынок для железной руды, несомненно, является наличие богатых месторождений вместе с существенными финансовыми ресурсами, необходимыми для реализации нового проекта. Для стали и стальных полуфабрикатов предопределяющими факторами являются нетарифные меры (НТМ), и в частности потому, что революция в области мини-заводов привела к значительному сокращению минимального объема инвестиций, необходимых для выплавки стали. Крупные изменения в структуре торговли в пользу развивающихся стран могут быть достигнуты в результате заключения МСС и постепенной отмены широко используемых НТМ. Больших изменений в структуре торговли можно также ожидать в результате действия других факторов, отличных от либерализации торговли сталью. В частности, основной движущей силой роста международной торговли железной рудой и сталью, вероятно, будет расширение спроса на сталь в развивающихся странах, включая Китай 26/.

88. **Бокситы/глинозем/алюминий:** С точки зрения физического и стоимостного объема этот сектор является вторым по значимости в международной торговле металлами после сектора железной руды/стали. Совокупный стоимостной объем мирового экспорта продукции этого сектора в среднем в 1990-1992 годах составлял примерно 34,4 млрд. долл. США (0,9 млрд. долл. США для бокситов, 4,9 млрд. долл. США для глинозема, 14,2 млрд. для не прошедшего обработку давлением алюминия и 14,4 млрд. долл. США для алюминиевых полуфабрикатов и готовых изделий. Этот сектор является наиболее

динамичным среди неблагородных металлов. И действительно, мировое потребление алюминия между 1970–1972 годами и 1990–1992 годами возросло практически в два раза: с 13,0 до 25,5 млн. тонн (из которых приблизительно 75% приходилось на первичный алюминий). Значительная часть производимой в мире продукции этой отрасли поступает в международную торговлю: примерно 30% по бокситам, примерно 50% по глинозему и не прошедшему обработке давлением алюминию в период 1990–1992 годов. Для не прошедшего обработке давлением алюминия это представляет собой крупные изменения по сравнению с периодом 1970–1972 годов, когда лишь 27% производимой в мире соответствующей продукции шло на экспорт.

89. Развивающиеся страны по-прежнему обеспечивают основную часть мирового экспорта бокситов (более четырех пятых), хотя бокситы начинают все больше перерабатываться до экспорта: в 1990–1992 годах на экспорт шло 30% производимых в мире бокситов по сравнению с 47% двумя десятилетиями назад. Между 1970–1972 годами и 1990–1992 годами доля развивающихся стран в экспорте глинозема сократилась (с 44 до 27%), что явилось отражением более высокой степени переработки до экспорта, тогда как их доля в экспорте алюминия существенно повысилась: с 7 до почти 24%. Однако развивающиеся страны по-прежнему обеспечивают лишь очень незначительную долю мирового экспорта алюминиевых полуфабрикатов (7,9%), по которым они остаются главным образом чистыми импортерами (в 1991–1992 годах на них приходилось примерно 15% мирового импорта соответствующей продукции).

90. До Уругвайского раунда сектор бокситов/глинозема/алюминия характеризовался значительной тарифной эскалацией и недавним введением нетарифных мер. Бокситы ввозились беспошлинно во все страны, за исключением Индии (45%), которая сама обеспечивает себя данной продукцией, и Венесуэлы (5%). Большинство стран – импортеров глинозема не взимали никаких тарифов по глинозему, за исключением ЕС с тарифом в 5,5% (0% в рамках ВСП и Ломейской конвенции), Аргентины (5%), Китая (20%), Польши (10%) и России (5%). Тарифы в отношении не прошедшего обработку давлением алюминия на основных рынках и в странах, импортирующих существенные или небольшие количества, в целом были низкими (менее 3%), хотя и значительными в Аргентине (7,5%), Австрии (8%), Китае (9%), ЕС (6%), Венгрии, Индии (60%), Мексике (10%), Республике Корея (5%), Российской Федерации (5%), Швейцарии (4,4–6,6%), Таиланде и Венесуэле. ЕС исключает алюминий из своей ВСП, однако предоставляет беспошлинный режим ввоза для стран АКТ (три страны АКТ осуществляли внушительный экспорт алюминия: Камерун, Гана и Суринам). Так, в рамках ВСП эскалация от глинозема до алюминия является значительной в ЕС (6%). Тарифы по полуфабрикатам были значительными в большинстве стран, тогда как ставки ВСП в целом были нулевыми или составляли половину от ставок НБН. Что касается нетарифных барьеров, то единственными существенными случаями применения НТМ в последние годы

были антидемпинговые и компенсационные пошлины, введенные с июня 1988 года в Соединенных Штатах в отношении некоторых полуобработанных изделий из Венесуэлы, а также введение ЕС импортной квоты в размере 15 000 тонн в месяц в отношении не прошедшего обработку давлением алюминия из стран СНГ с августа 1993 года по февраль 1994 года, которая была заменена обязательством, принятым в январе 1994 года Российской Федерацией по поводу сокращения своего производства первичного алюминия на 500 000 тонн в год.

91. В рамках СУР тарифные уступки, как правило, были незначительными и сами по себе вряд ли приведут к крупным изменениям в структуре торговли. ЕС сократил на величину вплоть до 25% свои ставки для части глинозема, для алюминиевой пудры, брусков, катанки, профилей, проволоки, пластин, листов или рулонов и для части алюминиевой фольги. Он не сократил свою ставку в 6% для не прошедшего обработку давлением алюминия. Япония отметила свою пошлину в 1% для не прошедшего обработку давлением алюминия, свою пошлину в 3,9% для части глинозема и свою пошлину в 4,6% в отношении алюминиевой пудры; и она снизила примерно на одну четвертую своих ставок для большинства других алюминиевых изделий по аналогии с ЕС. Соединенные Штаты не сократили своих ставок, которые, как правило, в значительной степени были ниже сниженных ставок ЕС и Японии. Однако между Соединенными Штатами и ЕС продолжаются переговоры с оговоренной целью в отношении того, чтобы Соединенные Штаты отменили пошлины для ЕС на алюминий, не прошедший обработку давлением. Из других стран, которые проводят крупные торговые операции с соответствующей продукцией, не сделали никаких предложений по алюминию или сделали предложения, предусматривающие более высокие связанные ставки по сравнению с несвязанными ставками, которые они уже применяли, следующие страны: Аргентина, Бразилия, Китай, Гонконг, Индонезия, Малайзия, Новая Зеландия, Филиппины, Республика Корея (однако с более низкими ставками по некоторым тарифным позициям), Сингапур и Венесуэла. С учетом небольших сделанных уступок подрыв преференций является сравнительно незначительным. Однако в этой связи следует отметить, что для алюминия преимущества масштаба деятельности и доступ к технологии, вероятно, являются более важным барьером для ввоза, чем тарифы.

92. Крупные изменения в структуре торговли, вероятно, должны обуславливаться другими факторами, отличными от Соглашения Уругвайского раунда, и в частности расширением спроса на алюминий в Южной и Восточной Азии. Мировое потребление алюминия, согласно прогнозам, с 1993 по 2000 год должно увеличиться на 6,3 млн. т, причем на 3 млн. т в развивающихся странах Азии. Планирующееся создание новых производственных мощностей в Азии (в странах Залива и Индии), а также вероятное расширение существующих производственных мощностей (в Китае) соответствуют примерно 1,1 млн. тонн. В результате импорт алюминия странами региона мог бы возрасти с 1,7 млн. т в 1993 году до 3,5 млн. т в 2000 году, или с 17% до более 30% мирового импорта. Эти прогнозируемые изменения создают существенные экспортные возможности для развивающихся стран за пределами региона, и в частности для тех стран, которые уже

экспортируют не прошедший обработку давлением алюминий и могут создать или расширить

перерабатывающие мощности, ориентированные на деятельность "вниз по производственной цепочке". Хотя сокращения тарифов и тарифной эскалации в рамках Уругвайского раунда, как правило, оказались незначительными, они могли бы в некоторой степени стимулировать эти страны к осуществлению инвестиций на данном направлении. С целью повышения надежности рыночного доступа во всем мире и с целью поощрения инвестиций в таких объемах, которые необходимы для предотвращения нехватки алюминия, аналогичной нехватке в 1988 году, необходимо принять обязательства о проведении дальнейших переговоров для существенного сокращения тарифной эскалации 26/.

93. **Медь:** С точки зрения физического и стоимостного объема этот сектор является третьим по значимости в международной торговле металлами. Совокупный годовой стоимостной объем мирового экспорта продукции этого сектора в среднем в 1990–1992 годах составлял примерно 25,3 млрд. долл. США (4,1 млрд. долл. США для руд и концентратов, 1,2 млрд. долл. США для нерафинированного металла, 9,5 млрд. долл. США для не прошедшей обработку давлением рафинированной меди и 10,5 млрд. долл. США для медных полуфабрикатов и готовых изделий). Медь также является сравнительно динамичным сектором среди благородных металлов. Хотя в период с начала 70-х годов по середину 80-х годов на мировом потреблении меди отрицательно сказалось замедление темпов роста мировой экономики, сокращение интенсивности использования, миниатюризация и замещение меди другими материалами (а именно алюминием и пластмассами), между 1970–1972 годами и 1990–1992 годами оно возросло с 7,5 до 10,8 млн. т (из которых на первичную медь приходилось примерно 85%). Такой динамизм во многом вызван быстрым ростом потребления меди в развивающихся странах, и в частности в развивающихся странах Азии (включая Китай). Доля развивающихся стран в мировом потреблении меди возросла с 9% в начале 70-х годов примерно до 25% в начале 90-х годов. Более одной трети производимой в мире рафинированной меди поступает в международную торговлю (приблизительно 34% в 1970–1972 годах и 37% в 1990–1992 годах).

94. На развивающиеся страны по-прежнему приходится чуть более половины мирового экспорта меди: примерно 52% в 1990–1992 годах для медных руд и концентратов, а также для рафинированной меди. Все большая часть медных руд и концентратов поступает в международную торговлю: приблизительно одна четвертая в 1990–1992 годах по сравнению с одной десятой в 1970–1972 годах. Это объясняется двумя факторами: с одной стороны, крупные страны-импортеры, и в частности Япония и Германия, построили металлургические предприятия, действующие на основе импортных концентратов; с другой стороны, истощение или закрытие месторождений в некоторых странах привело к тому, что национальные медеплавильные предприятия уже не могли рассчитывать на местные поставки концентратов. В предстоящие годы действие этой тенденции, как ожидается, сохранится. Что касается медных полуфабрикатов, то размер внутренних рынков в развивающихся странах, как правило, не позволяет обеспечить эффект масштаба

для создания рациональных предприятий, занимающихся производством медных полуфабрикатов. Таким образом, развивающиеся страны продолжают оставаться чистыми импортерами данной продукции.

95. До Уругвайского раунда сектор меди характеризовался значительной тарифной эскалацией. Медные руды и концентраты ввозились беспошлинно на три основных рассматриваемых рынка. Они также ввозились беспошлинно или сталкивались с очень низкими тарифами (как правило, 1%) во всех других странах, за исключением некоторых развивающихся стран, имеющих отечественные медные месторождения, и в частности Индии (тариф в 45% и совокупные сборы в 90%), Мексики и Филиппин (тариф в 10% в обеих странах). Нерафинированная и рафинированная медь ввозилась беспошлинно в ЕС, где промышленность по производству медных полуфабрикатов зависит значительно больше от импорта не прошедшей обработку давлением меди, чем в других развитых странах. Импорт сталкивался со специфической пошлиной, соответствующей в среднем примерно 5,5% в Японии, 1% в Соединенных Штатах, 5,5 из 6%, соответственно, в Китае, 2,7 и 9%, соответственно, в Республике Корея, 10% в Мексике и на Филиппинах и 65% в Индии. Однако в рамках схем ВСП Японии и Соединенных Штатов нерафинированная и рафинированная медь ввозилась беспошлинно, однако в пределах низких количественных квот в Японии (которые не всегда соблюдались на практике) или с некоторыми исключениями в Соединенных Штатах (на чилийский экспорт распространялись изъятия, а для Мексики действовала уменьшенная рассчитываемая с учетом конкуренции квота). И наконец, тарифы в отношении медных полуфабрикатов были значительно выше в большинстве стран, подразумевая еще более высокий уровень фактического протекционизма. ЕС применял тарифы от 6 до 6,5% в отношении большинства медных полуфабрикатов, однако предоставлял беспошлинный режим ввоза для стран ЕАСТ, которые покрывали более половины его импорта этой продукции, а также для бенифициаров его схемы ВСП, хотя на последнюю из перечисленных групп распространялись предельные уровни. Страны АКТ также пользовались беспошлинным режимом, однако они не являются экспортерами данной продукции. Соединенные Штаты ввели пошлины, составляющие 1,7–3,9%, и предоставили беспошлинный режим в рамках своей схемы ВСП, но это не оказало значительного влияния на торговые потоки. Япония использовала одинаковый тариф в отношении медных полуфабрикатов и не прошедшей обработку давлением меди. Швейцария, являющаяся третьим по значимости импортером медных полуфабрикатов среди РСРЭ после ЕС и Соединенных Штатов, применяла специфические пошлины, соответствующие 2–13,7% "ад валорем". Вместе с тем импорт в рамках ее схемы ВСП пользовался беспошлинным режимом, но практически все ее поставщики медных полуфабрикатов являлись членами ЕС и ЕАСТ, которые также пользовались беспошлинным режимом. Случай Австралии был аналогичен Швейцарии. Что касается НТБ, то единственными примерами использования НТН в последние годы были антидемпинговые и компенсационные пошлины, введенные Соединенными Штатами в отношении импорта некоторых полуфабрикатов из Бразилии, Канады, Франции, Республики Корея, Новой Зеландии и Южной Африки.

96. В рамках СУР тарифные уступки, как правило, являются незначительными и вряд ли сами по себе приведут к крупным изменениям в структуре торговли. Япония снизила свою среднюю пошлину с 5,5% в отношении нерафинированной и рафинированной меди и медных полуфабрикатов до 3%. ЕС, как правило, снизил на 20% (в среднем с 6,2% до 4,9%) свои тарифы для медных полуфабрикатов. Соединенные Штаты отменили свою пошлину в 1% для нерафинированной меди, но сохранили свою пошлину в 1% для рафинированной меди и снизили свои тарифы для полуфабрикатов с 3,3 до 2,3%. Из других стран, осуществляющих значительные торговые операции с медью и медными полуфабрикатами, Швейцария обещала сократить свои тарифы в отношении полуфабрикатов в среднем на 40%. Развивающиеся страны, как правило, не брали на себя обязательств по поводу сокращения импортных пошлин для меди и изделий из меди (Бразилия, Китай, Гонконг, Индия, Малайзия, Мексика, Филиппины, Республика Корея, Сингапур, Китайская провинция Тайвань и Таиланд). Они не включили медь в свои перечни или же закрепили свои пошлины на таком же или более высоком уровне по сравнению с несвязанными пошлинами, которые они фактически применяли, за некоторыми исключениями. С учетом небольших сделанных уступок подрыв преференций является сравнительно незначительным.

97. Наиболее ощутимые результаты Уругвайского раунда с точки зрения сокращения тарифов, затрагивающих торговлю медью, будут приходиться на полуфабрикаты в РСРЭ. Однако, учитывая по существу региональную структуру торговли полуфабрикатами, региональные соглашения, вероятно, окажут более сильное влияние, чем сокращение тарифов. Основными соглашениями, несущими в себе фактические или потенциальные последствия для торговли медными полуфабрикатами, являются соглашения между ЕС и соседствующими с ним странами (странами Центральной и Восточной Европы и Турцией), Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА) и возможные смежные с ним договоренности, распространяющиеся на южные страны, и Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС).

98. Характер международной торговли медью и изделиями из меди в действительности определяется основными экономическими и техническими особенностями мировой медной промышленности (в частности, преимуществами масштабов деятельности, наличием сырьевых материалов, доступом к технологии и близостью к рынкам), тогда как торговые барьеры играют лишь незначительную роль. Для развивающихся стран препятствия обуславливаются, скорее, предложением. Так, несмотря на тарифную эскалацию, тем развивающимся странам, в которых промышленное развитие оправдывает создание крупного сектора по производству полуфабрикатов, удастся экспортировать ограниченное количество полуфабрикатов в развитые и другие развивающиеся страны. Таким образом, осуществление договоренностей Уругвайского раунда само по себе, как ожидается, должно оказывать лишь очень незначительное влияние на цены и торговлю в секторе меди. Большие изменения в структуре торговли, вероятно, будут вызваны факторами, отличными от Соглашения Уругвайского раунда, и в частности расширением спроса на медь в Южной и Восточной Азии и в меньшей степени в Латинской Америке 26/.



99. **Никель:** Совокупный стоимостной объем мирового экспорта никеля в среднем в 1990–1992 годах составлял примерно 6,1 млрд. долл. США (0,2 млрд. долл. США для руд и концентратов, 1,2 млрд. долл. для промежуточной продукции, 3,7 млрд. долл. США для не прошедшего обработку давлением металла и 1,0 млрд. долл. США для полуфабрикатов), т.е. возрос чуть более чем в три раза с 1970–1972 годов, по сравнению с увеличением почти в 10 раз для бокситов/алюминия за тот же период. Четыре пятых выпускаемого первичного никеля используется при производстве сплавов с другими металлами, и в частности для производства нержавеющей стали. Доля развивающихся стран в мировом потреблении никеля возросла с менее 2% в начале 70-х годов до чуть более 10% в начале 90-х годов главным образом вследствие увеличения потребления в новых индустриальных странах Азии. Еще 5% мирового потребления никеля приходится на Китай. В 1990–1992 годах около трех четвертей производимого в мире никеля поступало в международную торговлю по сравнению примерно с двумя третями в 1970–1972 годах. Развивающиеся страны увеличили свою долю в мировом экспорте продукции этого сектора с 21% в 1970–1972 годах до 26% в 1990–1992 годах (с 384 до 1 567 млн. долл. США). Однако их доля в мировом экспорте никелевых полуфабрикатов по-прежнему остается крайне незначительной (примерно 2%).

100. До Уругвайского раунда никелевые руды и концентраты, промежуточная продукция и не прошедший обработку давлением металл ввозились беспошлинно в ЕС и Соединенные Штаты, однако сталкивались со значительной тарифной эскалацией в Японии. В соответствии с Уругвайским раундом Япония сократила свои тарифы с 2,9% до 1% по никелевому штейну и с 10,1% до 6,8% по не прошедшему обработке давлением металлу. Никелевые полуфабрикаты, которые покрывают небольшую долю потребления никеля, на трех основных рассматриваемых рынках сталкивались с тарифом, который, как правило, в среднем составлял от 3,9% до 4,6%. В соответствии с Уругвайским раундом последние из перечисленных тарифов были в среднем снижены с 4,6% до 1,3% в ЕС, с 3,9% до 2,2% в Японии и с 4,0% до 2,5% в Соединенных Штатах. Эти тарифные уступки могут стимулировать дальнейшую местную переработку до экспорта из развивающихся стран, однако вряд ли сами по себе приведут к крупным изменениям в структуре торговли 26/.

101. **Цинк:** Отчасти из-за того, что цинк представляет исключение, поскольку цены на цинк характеризуются повышательной тенденцией в реальном выражении с 1960 года, и отчасти в результате увеличения физического объема мирового экспорта совокупный годовой стоимостной объем мирового экспорта цинка в среднем в 1990–1992 годах составлял примерно 5,7 млрд. долл. США (2,2 млрд. долл. США для руд и концентратов, 3,1 млрд. долл. США для не прошедшего обработку давлением металла и 0,4 млрд. долл. США для полуфабрикатов), т.е. возрос почти в 6 раз с 1970 года по 1972 год. В 1990–1992 годах примерно одна треть производимого цинка поступала в международную торговлю. В последние два десятилетия доля развивающихся стран в мировом экспорте цинка оставалась практически неизменной, составляя примерно 18–19%. Несмотря на то, что развивающиеся страны являются крупными чистыми экспортерами цинковых руд и

концентратов, они в целом являются чистыми импортерами цинка, что объясняется расширением импорта новых индустриальных стран Азии, на которые в 1990-1992 годах приходилась почти одна четвертая мирового импорта цинка.

102. До Уругвайского раунда сектор цинка характеризовался значительной тарифной эскалацией. Цинковые руды и концентраты ввозились беспошлинно в ЕС и Японию, тогда как в Соединенных Штатах они сталкивались со специфической пошлиной в размере 1,2%, которая будет отменена в соответствии с Уругвайским раундом. В ЕС не прошедший обработку давлением металл и цинковые полуфабрикаты сталкивались с тарифами соответственно в 3,5 и 8%, которые будут снижены в рамках договоренностей Уругвайского раунда до 2,5 и 5,0%, соответственно. В Японии не прошедший обработку давлением металл сталкивался со специфической пошлиной в размере 4,5% "ад валорем", которая будет уменьшена до 2,4% в соответствии с Уругвайским раундом, тогда как цинковые полуфабрикаты сталкивались в среднем с тарифом в 5,6%, уменьшенным до 3% в соответствии с Уругвайским раундом. В Соединенных Штатах не прошедший обработку давлением цинк, за исключением цинка для отливок, сталкивался с тарифом в 1,5%, который не изменился в соответствии с Уругвайским раундом, тогда как цинк для отливок и цинковые сплавы сталкивались с пошлиной в 19%, которая уменьшилась до 3% в соответствии с Уругвайским раундом; аналогичные тарифы на цинковые бруски, катанку, профили и проволоку останутся неизменными на уровне 4,2%, тогда как средние тарифы на другие полуфабрикаты будут снижены с 4,0 до 2,9%. Предполагается, что эти тарифные уступки будут стимулировать дальнейшую обработку до экспорта из развивающихся стран, однако вряд ли сами по себе приведут к крупным изменениям в структуре торговли 26/.

103. **Свинец:** На росте мирового потребления и торговли в секторе свинца отразилось экологическое законодательство в основных странах, являющихся его потребителем. Совокупный стоимостный объем годового экспорта цинка в среднем в 1990-1992 годах составлял примерно 1,6 млрд. долл. США (0,43 млрд. долл. для руд и концентратов, 1,02 млрд. долл. США для не прошедшего обработку давлением металла и 0,14 млрд. долл. США для полуфабрикатов), т.е. возрос менее чем в три раза в номинальном выражении с 1970-1972 годов. В 1990-1992 годах примерно половина производимого свинца поступала в международную торговлю. Доля развивающихся стран в мировом экспорте свинца в последние два десятилетия снизилась с 28,1 до 22,7%. По аналогии с цинком, несмотря на то, что развивающиеся страны являются чистыми экспортерами свинцовых руд и концентратов, в целом они являются чистыми импортерами свинца, что объясняется расширением импорта новых индустриальных стран Азии, на которые в 1990-1992 годах приходилось свыше одной четвертой мирового импорта свинца.

104. До Уругвайского раунда сектор свинца характеризовался значительной тарифной эскалацией в ЕС и Японии. Свинцовые руды и концентраты ввозились беспошлинно на эти два рынка, тогда как не прошедший обработку давлением металл и свинцовые

полуфабрикаты сталкивались со средними/сравнительно высокими тарифами. Так, не прошедший обработку давлением свинец сталкивался в среднем с тарифом в 2,8% в ЕС, который уменьшился до 2,0% в соответствии с Уругвайским раундом, тогда как свинцовые полуфабрикаты сталкивались в среднем с тарифом в 7%, который уменьшился в среднем до 4,0% в соответствии с Уругвайским раундом. В Японии не прошедший обработку давлением свинец сталкивался одновременно со специфическими и "адвалорными" тарифами, равными среднему тарифу примерно в 6,5%, который уменьшился в среднем до 1,9% в соответствии с Уругвайским раундом, тогда как свинцовые полуфабрикаты сталкивались в среднем с тарифом 6,8%, который в целом уменьшился до 3,0% в соответствии с Уругвайским раундом. В Соединенных Штатах свинцовые руды и концентраты сталкивались со специфической пошлиной, равной тарифу в 2,9%, который будет снижен до 1,9% в соответствии с Уругвайским раундом. Не прошедший обработку давлением металл сталкивался с пошлиной в 4,0%, которая уменьшилась до 2,5% в соответствии с Уругвайским раундом, тогда как свинцовые полуфабрикаты сталкивались с аналогичными тарифами в среднем на уровне 4,0% (и еще ниже на уровне 2,5%, если исключить свинцовый порошок и чешуйчатый свинец), которые уменьшились в среднем до 1,7% в соответствии с Уругвайским раундом. Предполагается, что изменения, касающиеся потребления свинца в новых индустриальных странах, а также экологического законодательства, будут оказывать гораздо больше влияния на рынок, чем вышеуказанные тарифные уступки.

105. **Олово:** Сектор олова является менее динамичным по сравнению с другими секторами неблагородных металлов. Мировое потребление олова между 1970-1972 годами и 1990-1992 годами оставалось практически неизменным, составляя приблизительно 200-220 000 т в год. Оно сокращается в РСРЭ, где на нем особенно отразились замедление темпов экономического роста, снижение интенсивности использования, миниатюризация и, прежде всего, замещение олова другими материалами (а именно алюминием и пластмассами), и в частности в области продовольственной упаковки и банок для напитков. Однако этот спад компенсировался ростом в развивающихся странах, где наиболее существенный потенциал по-прежнему приходится особенно на развивающиеся страны Азии (включая Китай) и, в меньшей степени, Латинскую Америку. Доля развивающихся стран в мировом потреблении олова возросла с 8% в начале 70-х годов примерно до 18% в начале 90-х годов. Около 90% производимого в мире первичного олова поступает в международную торговлю (приблизительно 77% в 1970-1972 годах и более 87% в 1990-1992 годах). Совокупный годовой стоимостной объем мирового экспорта продукции этого сектора в среднем в 1990-1992 годах составлял 1,5 млрд. долл. США (0,2 млрд. долл. США для руд и концентратов, 1,1 млрд. долл. США для металла и 0,2 млрд. долл. США для полуфабрикатов и готовых изделий). На развивающиеся страны приходится более четырех пятых мирового экспорта олова. Практически все экспортируемые в мире оловянные руды и концентраты ввозятся для переработки в развивающиеся страны.

106. До Уругвайского раунда сектор олова характеризовался значительной тарифной эскалацией. Оловянные руды и концентраты ввозились беспошлинно на три основных рассматриваемых рынка. Не прошедшее обработку давлением нелегированное олово ввозилось беспошлинно в ЕС, Японию и Соединенные Штаты, однако оловянные сплавы сталкивались с тарифом в 3,2% в Японии. И наконец, оловянные полуфабрикаты сталкивались со значительными тарифами на трех основных рассматриваемых рынках: 2,5–5,3% в ЕС, 3,0–4,6% в Японии (за исключением фольги, которая ввозилась беспошлинно) и 2,4–7,0% в Соединенных Штатах (4,2% в среднем, исключая сварные и бесшовные трубы, которые не сталкивались ни с какими пошлинами).

107. Тарифные уступки в соответствии с Соглашением Уругвайского раунда были существенными. ЕС отменил все свои пошлины в отношении оловянных полуфабрикатов, в результате чего сектор олова стал единственным в полной мере либерализованным сектором неблагородных металлов, когда не предполагается эскалация, на любом из трех крупнейших рассматриваемых рынков. Япония снизила на одну треть свои импортные пошлины для оловянных сплавов и свои тарифы для полуфабрикатов в среднем с 3,6% до 2,7%. Соединенные Штаты снизили свои тарифы для полуфабрикатов в среднем с 4,2% до 2,7%. В результате значительного сокращения тарифной эскалации для оловянных полуфабрикатов и ее полной отмены в ЕС развивающиеся страны, вероятно, смогут увеличить свою долю в мировом экспорте оловянных полуфабрикатов. Однако это имеет ограниченное значение с учетом сравнительно небольшого размера мирового рынка этой продукции (153 млн. долл. США в среднем в 1990–1992 годах) 26/.

108. **Фосфаты:** Международная торговля фосфатами в последние два десятилетия претерпела крупные изменения, поскольку все более важное значение в ней вместо фосфатной породы приобретает фосфорная кислота. И действительно, хотя стоимостный объем мирового экспорта фосфатной породы между 1970–1972 годами и 1990–1992 годами возрос на 192% (с 436 до 1 271 млн. долл. США), стоимостный объем мирового экспорта фосфорной кислоты за тот же период увеличился почти в 16 раз (с 71 до 1 117 млн. долл. США). Для развивающихся стран изменение является еще более выраженным: их экспорт фосфорной кислоты за последние два десятилетия возрос в 28 раз (с 23 до 642 млн. долл. США). В результате лишь 22% производимой в мире фосфатной породы поступает в международную торговлю без дополнительной переработки по сравнению с 49% два десятилетия назад. Фосфатные удобрения, и в частности суперфосфаты, обеспечивают еще 2 319 млн. долл. США мирового экспорта. Развивающиеся страны увеличили свою долю в этом секторе. В 1990–1992 годах на них приходилось 66% мирового экспорта фосфатной породы (по сравнению с 54% в 1970–1972 годах) и 58% мирового экспорта фосфорной кислоты (по сравнению с 33% в 1970–1972 годах). Однако в целом они стали чистыми импортерами, и в частности фосфорной кислоты.

109. До Уругвайского раунда сектор фосфатов характеризовался значительной тарифной эскалацией на двух из трех основных рассматриваемых рынков. Фосфатная порода ввозилась беспошлинно на три основных рассматриваемых рынка. Однако на фосфорную кислоту распространялся тариф в 11,0% в ЕС и 3,9% в Японии, однако не распространялись никакие пошлины в Соединенных Штатах, являющихся крупнейшим в мире производителем и экспортером соответствующей продукции. И наконец, фосфатные удобрения сталкивались со значительными тарифами в ЕС (в среднем 4,8%) и Японии (5,8%), однако ввозились беспошлинно в Соединенные Штаты.

110. Тарифные уступки в соответствии с Соглашением Уругвайского раунда были существенными. ЕС снизил наполовину свои пошлины для фосфорной кислоты (с 11 до 5,5%), однако не провел никаких тарифных сокращений в отношении фосфатных удобрений. Япония снизила свой тариф на фосфорную кислоту с 3,9 до 3,3% и отменила свою пошлину в 5,8% для фосфатных удобрений. Значительное снижение тарифной эскалации для фосфорной кислоты и фосфатных удобрений в ЕС и Японии, вероятно, приведет к некоторому расширению потребления и торговли в секторе этой продукции и позволит развивающимся странам увеличить масштабы местной переработки фосфатной породы до экспорта.

111. **Промышленные минералы:** Некоторые промышленные минералы, которые почти не поступали в международную торговлю два десятилетия назад, обнаруживают значительный динамизм с точки зрения роста объема их мирового экспорта. Так, например, между 1970-1972 годами и 1990-1992 годами совокупный стоимостной объем годового мирового экспорта увеличился в 18,5 раза для гранита (с 38 до 709 млн. долл. США), 6,2 раза для мрамора (с 51 до 312 млн. долл. США), в 6,3 раза для соли (с 112 до 706 млн. долл. США), в 6,9 раза для магнезита (с 97 до 666 млн. долл. США) и в 5,2 раза для боратов (с 34 до 176 млн. долл. США). Развивающиеся страны оказались способными существенно увеличить свою долю на рынке некоторых из этих минералов, и в частности по граниту и боратам, однако просто сохранили или даже утратили долю на рынке других минералов. Ожидается, что в секторе этой продукции, которая обычно ввозилась беспошлинно на три основных рассматриваемых рынка, они будут испытывать на себе косвенные благоприятные последствия дополнительного общего роста потребления и промышленной деятельности в результате осуществления Соглашения Уругвайского раунда.

### Примечания

1/ В этой связи целесообразно напомнить, что исследование ожидаемого влияния Уругвайского раунда в сельскохозяйственном секторе уже проводилось секретариатом ЮНКТАД и другими организациями до завершения Раунда. Это исследование основывалось на эконометрической модели, разработанной ЮНКТАД и включавшей точные параметры Уругвайского раунда. Оно сосредоточивалось на ценах и торговых потоках. По его итогам был сделан вывод о том, что Уругвайский раунд окажет незначительное влияние на объемы и цены тропических сельскохозяйственных сырьевых товаров, экспортируемых развивающимися странами, однако приведет к расширению объемов экспорта и повышению цен для стран, экспортирующих продовольственные сырьевые товары. Это исследование, сопряженное с беспокойством ФАО в отношении развивающихся стран, испытывающих нехватку продовольствия, повлияло на итоги Уругвайского раунда, имея следствием принятие ГАТТ решения о мерах, касающихся возможного негативного влияния программы реформ на наименее развитые и являющиеся чистыми импортерами продовольствия развивающиеся страны.

2/ Методология:

- Предпринята попытка в максимально возможной степени рассматривать конкретные сырьевые товары и рынки, а не ориентироваться на средние показатели по секторам и группам стран. Когда было необходимо использовать средние показатели по нескольким тарифным линиям, рассчитывались как арифметические, так и средневзвешенные показатели. Средневзвешенные показатели по стоимостным объемам импорта имеют преимущества, отражая сравнительный вес различных товаров в импорте соответствующей страны, однако могут предполагать недооценку уровня протекционизма, поскольку высоким тарифам, которые не стимулируют импорт, присваиваются соответственно низкие веса. В крайнем случае запретительный тариф, приводящий к отсутствию импорта, вообще не будет находить отражения в среднем показателе. Средневзвешенные показатели по производству или потреблению в стране-импортере были бы более соответствующими, однако их труднее рассчитать из-за отсутствия достаточно подробных статистических данных. Так, например, тарифная позиция ГС 0207 (мясо птицы, свежее, охлажденное или замороженное) подразделена в перечне ЕС на 86 различных тарифных статей, которые покрываются 36 различными таможенными пошлинами, выраженными "ад валорем" или в ЭКЮ за тонну. По вышеуказанным причинам были выбраны арифметические средние показатели. Однако следует подчеркнуть, что средние показатели дают лишь некоторое общее представление об уровне протекционизма и не должны подменять анализ специфических ставок по конкретным товарам.

- Специфические ставки пошлины, по возможности, были переведены в эквиваленты "ад валорем" с использованием средней удельной стоимости импорта в 1990-1992 годах для соответствующей страны или для соседнего репрезентативного рынка, или для всего мира, если первый из перечисленных рынков не является репрезентативным.
- Основное внимание в рамках обзора на этой стадии сосредоточивается на трех основных импортных рынках, а именно: ЕС, Японии и Соединенных Штатах Америки. По необходимости делается также ссылка на другие важные рынки.
- В страновых перечнях тарифов, предусмотренных на Уругвайском раунде, представлены как базисные ставки, так и ставки пошлины после Уругвайского раунда. В некоторых случаях, в частности для Японии, ставки, фактически применявшиеся до Уругвайского раунда, были зачастую существенно ниже базисных ставок, а в некоторых случаях даже ниже связанных ставок после Уругвайского раунда. Сопоставление между базисными ставками и ставками после Уругвайского раунда, таким образом, может подразумевать завышенную оценку фактических масштабов сокращения тарифов в соответствии с Уругвайским раундом, хотя ставки, которые должны фактически применяться после Уругвайского раунда, могут быть ниже связанных ставок Уругвайского раунда. Однако с учетом целей настоящего исследования связанные ставки имеют более важное значение, поскольку только они обеспечивают необходимую надежность доступа для инвестиционных решений. Таким образом, по этой причине было проведено сопоставление между базисными ставками и ставками пошлин после Уругвайского раунда, если не указывается иное.
- Преференциальные ставки пошлины в рамках Всеобщей системы преференций (ВСП), преференциальные ставки, предоставленные ЕС в пользу стран АКТ или других ассоциированных стран, преференциальные ставки, предоставленные Соединенными Штатами в рамках Программы по Карибскому бассейну, и ставки в рамках других региональных преференциальных торговых механизмов не охватываются, если конкретно в иллюстративных целях не указывается иное. Исследование сосредоточивается на ставках пошлины НБН, которые в отличие от преференциальных ставок, как правило, являются связанными и ограничиваются количественными квотами.

3/ Предварительная попытка решить этот вопрос была предпринята в докладе, подготовленном секретариатом ЮНКТАД для Специальной рабочей группы по торговым возможностям в новом международном торговом контексте (см. ЮНКТАД, TD/B/WG.8/2, 19 июня 1995 года, пункты 20 и 75).

4/ См. документ TD/B/CN.1/30/Add.2.

5/ Если не указывается иное, то под сырьевыми товарами подразумеваются все отличные от топлива первичные сырьевые товары: все сельскохозяйственные первичные сырьевые товары и сырьевые товары минерального происхождения, включенные в МСТК в раздел 0, раздел 1, раздел 2 (за исключением группы 233: синтетический каучук и групп 266, 267: синтетические волокна), раздел 4, отдел 68 (все металлы, за исключением чугуна и стали) и позицию 522.56 (глинозем). Эта категория не охватывает благородные металлы и драгоценные камни.

6/ Если не указывается иное, то под развивающимися странами в настоящем докладе понимаются все развивающиеся страны, исключая Китай, Корейскую Народно-Демократическую Республику, Монголию и Вьетнам. Последние из перечисленных развивающихся стран, которые до 1994 года относились к категории "социалистические страны Азии", также охватываются обзором, когда это возможно, в силу наличия неизменно надежных статистических данных.

7/ "The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations", GATT, Geneva, November 1994 (pp. 27-38).

8/ Более полную информацию о СУРСХ см., в частности, в документе TD/B/WG.8/2, глава I, цит. ист.

9/ Результаты расчетов секретариата ЮНКТАД для оценки "адвалорных" эквивалентов специфических пошлин, установленных в рамках процесса тарификации, представлены в **таблице 6** статистического приложения. Эти расчеты сделаны на основе более дезагрегированного перечня сырьевых товаров по сравнению с расчетами, произведенными другими организациями, и в частности Всемирным банком, и касаются конкретных репрезентативных товаров. Кроме того, с тем чтобы показать влияние выбранного справочного периода на результаты, расчеты были проведены с использованием средних обменных курсов и показателей удельной стоимости мирового импорта для двух периодов, а именно 1986-1988 годов, согласованного справочного периода для процесса тарификации, и 1990-1992 годов, последнего периода, по которому имеются надежные и всеобъемлющие статистические данные. Эти расчеты привели к "адвалорным" тарифным эквивалентам, которые в целом ниже, и в частности в ЕС, по сравнению с эквивалентами, полученными по итогам оценки Всемирным банком (см. "Agricultural Liberalisation and the Uruguay Round", by Dale E. Hathaway and Merlinda Ingo, January 1995, tables 2a and 2b).

10/ Повышение курса местной валюты, напротив, будет приводить к сравнительному снижению стоимости импорта.

11/ Если импорт той или иной страной того или иного товара, охваченного тарификацией, превышал 5% внутреннего потребления в базисный период 1986-1988 годов, то эта страна-член должна поддерживать такой доступ в рамках СУРСХ. Если импорт в значительных масштабах не осуществляется, то страны-члены должны обеспечить



"минимальные возможности доступа". На пятый год после начала реализации Соглашения "минимальные возможности доступа" должны представлять собой не менее 3% соответствующего внутреннего потребления в базисный период 1986-1988 годов и должны быть увеличены до 5% данного базисного показателя к 2000 году.

12/ Если та или иная развитая страна выбирает этот специальный режим, то она должна взять на себя обязательства по расширению минимального доступа до 4% потребления базисного периода в 1995 году, увеличив его до 8% к 2000 году (для той или иной развивающейся страны: 1% в 1995 году и 4% к 2004 году).

13/ К ним относятся прямые субсидии, реализация правительством некоммерческих запасов для экспорта по ценам, ниже внутренних, субсидии в целях сокращения издержек по маркетингу экспортной продукции, включая обработку, усовершенствования и другие связанные с переработкой издержки, а также издержки по перевозке и субсидии на сельскохозяйственные товары, которые увязываются с их включением в экспортную продукцию (СУРСХ, статья 9).

14/ Соответственно сокращения на 14 и 24% для развивающихся стран за тот же период 1995-2000 годов.

15/ В приложении 3 к СУРСХ определяются методы расчета АПП на конкретно товарной основе. АПП для каждого базисного товара включает некоторые или все из трех следующих компонентов, представленных в совокупном денежном выражении:

- a) поддержка рыночной цены;
- b) не предусматривающие изъятия прямые выплаты и
- c) другие не предусматривающие изъятия меры.

Поддержка рыночной цены рассчитывается с использованием разницы между внешнеторговой справочной ценой и внутренней регулируемой ценой на конкретный товар, умноженной на количество продукции, которая может охватываться поддержкой. Поддержка, предоставляемая с помощью не предусматривающих изъятия прямых выплат и других не предусматривающих изъятия мер, таких, как субсидии на вводимые ресурсы и меры по сокращению маркетинговых издержек, исчисляется либо также с использованием различий в ценах или с использованием бюджетных расходов и поступлений правительств. Суммарная величина поддержки, обеспечиваемой этими тремя компонентами, за вычетом налогов с производителя, равняется АПП по конкретному товару.

16/ Эти внутренние программы поддержки включают в себя: исследования; борьбу с вредителями и заболеваниями; услуги по подготовке кадров, распространению знаний и консультированию; инспекционные услуги; государственное фондирование по линии продовольственного обеспечения; внутреннюю продовольственную помощь; смежная поддержка доходов, величина которой не касается, или не строится на основе, характера или объема производства, внутренних или международных цен, а также задействованных факторов производства; финансовое участие государства в программах страхования и сетках безопасности доходов; помощь на случай стихийных бедствий; помощь на цели структурной корректировки (оказываемая в рамках программ прекращения деятельности

производителей, программ изъятия ресурсов и вспомогательных инвестиционных механизмов); экологические или природоохранные программы; и региональные программы помощи (СУРСХ, приложение 2). Некоторые внутренние меры поддержки, принимаемые развивающимися странами, также изъяты из обязательств о сокращении поддержки (СУРСХ, статья 6.2). К ним относятся, в частности, инвестиционные субсидии, которые, как правило, предоставляются для сельского хозяйства, поддержка в целях стимулирования переориентации производства с выращивания запрещенных наркотиков и субсидии на вводимые факторы производства для производителей, имеющих низкие доходы или плохо обеспеченных ресурсами.

17/ См., в частности, документ TD/B/WG.8/2, глава III, цит. ист.

18/ Фармацевтические товары, строительное оборудование, медицинское оборудование, сталь, пиво, мебель, сельскохозяйственные машины и оборудование, очищенный перегонкой спирт, целлюлоза и бумага.

19/ Вплоть до четырех лет при нормальных условиях с возможным продлением срока применения максимум до восьми лет при особых условиях.

20/ До тех пор, пока ее доля в импорте соответствующего товара в импортирующей стране-члене не превышает 3% и при условии того, что развивающиеся страны-члены, имеющие долю менее 3%, обеспечивают вместе не более 9% совокупного импорта соответствующего товара.

21/ "Impact of the Uruguay Round on Agriculture" (СРР: 95/13), FAO, Rome, January 1995.

22/ Пшеница, рис, кормовое зерно, жиры, масла и жмыховая мука, мясо, молоко, сливочное масло, кофе, какао, чай, бананы, сахар, шкуры и кожи крупного рогатого скота, каучук.

23/ "Report on Evaluating the Outcome of the Uruguay Round Agricultural Agreement using the Agricultural Trade Policy Simulation Model" - документ, подготовленный консультантом при ЮНКТАД проф. Оддом Гулбрандсенем, Женева, январь 1995 года.

24/ Эта модель представляет собой модель увязки сельских-городских районов и северных-южных стран, которая не предполагает ни эффекта масштаба, ни несовершенной конкуренции. Она охватывает 20 товарных секторов, 15 из которых являются сельскохозяйственными (пшеница, рис, кормовое зерно, сахар, мясо (говядина, телятина, баранина и другое мясо), кофе, какао, чай, растительные масла, молоко и молочные продукты, другое продовольствие, шерсть, хлопок и другие непродовольственные товары). Минералы и металлы явно не включены, хотя удобрения включены. См. также Goldin,

I. and D. Van der Mensbrugge, "The Uruguay Round: An Assessment of Economywide and Agricultural Reforms" - документ, представленный на Конференции Всемирного банка по вопросам Уругвайского раунда и развивающихся стран, Вашингтон, 26-27 января 1995 года.

25/ Однако отмечается, что "Канада является уже сравнительно открытой", но "молочная промышленность остается оплотом протекционизма" (*ibid.*, p. 12). В то же время Австралия и Новая Зеландия, как указывается, достигли настолько значительных результатов в области либерализации, что "практически единственными оставшимися защищенными секторами будут сахарная и молочная промышленность" (*ibid.*).

26/ См. соответствующие углубленные исследования по отдельным сырьевым товарам, подготовленные секретариатом ЮНКТАД, а также другими организациями, в аннотированной библиографии, содержащейся в документе TD/B/CN.1/30/Add.2.

-----