



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/8
TD/B/COM.1/EM.2/3
9 September 1997

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ
Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам
Вторая сессия
Женева, 17-21 ноября 1997 года

**ДОКЛАД О РАБОТЕ СОВЕЩАНИЯ ЭКСПЕРТОВ ПО ПРОБЛЕМАМ
ВЕРТИКАЛЬНОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН,**

проходившего во Дворце Наций в Женеве
1-3 сентября 1997 года

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Стр.</u>
I. Согласованные рекомендации, принятые Совещанием экспертов	2
II. Подготовленное Председателем резюме итогов обсуждений, проведенных экспертами	5
III. Организационные вопросы	15
<u>Приложение</u>	
Участники Совещания	17

I. СОГЛАСОВАННЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ, ПРИНЯТЫЕ СОВЕЩАНИЕМ ЭКСПЕРТОВ

На своем заключительном заседании 3 сентября 1997 года Совещание экспертов по проблемам вертикальной диверсификации в пищевой промышленности развивающихся стран приняло следующие согласованные рекомендации по пункту 3 своей повестки дня:

1. Совещание экспертов изучило рыночные возможности развивающихся стран, в том числе в области экспорта, и особые трудности, с которыми они сталкиваются в усилиях по диверсификации, осуществляемой путем перехода к производству пищевых продуктов, прошедших обработку, с заострением внимания на четырех основных секторах (продукция садоводства, рыбные продукты, мясо и тропические напитки). Вместе с тем участники Совещания признали, что многие из результатов проведенного анализа применимы также к вопросу о вертикальной диверсификации в развивающихся странах во всех секторах.
2. Участники Совещания подчеркнули важную роль правительства в создании среды, благоприятствующей процветанию предприятий. Хотя проведение эффективной и стабильной макроэкономической и микроэкономической политики является необходимым условием, по мнению участников, наиболее важное значение имеют такие физические компоненты, как транспортная, энергетическая и телекоммуникационная инфраструктура, дополняемая механизмами, призванными стимулировать инвестиции в обрабатывающие отрасли, поощрять предоставление экспортных кредитов и финансирование торговли, обеспечивать контроль за качеством продукции и содействовать укреплению управленческого потенциала. Вместе с тем для облегчения процесса принятия практических мер необходимо, чтобы предприятия могли формулировать и выражать свои основные потребности, возможно, через отраслевые форумы. Участники рекомендовали более эффективно использовать посольства и местные представительства для сбора информации, налаживания контактов в других странах и распространения собранной информации среди деловых кругов.
3. С учетом важного значения международных стандартов в контексте Соглашения ВТО по применению санитарных и фитосанитарных мер (СФМ) и Соглашения по техническим барьерам в торговле правительствам развивающихся стран было рекомендовано принимать более активное участие в работе Комиссии Кодекса Алиментариус и ее вспомогательных органов, а также других международных органов по разработке стандартов. В этой связи ЮНКТАД и другим организациям следует изучить возможности для облегчения эффективного участия развивающихся стран в работе этих органов. Кроме того, участники Совещания подчеркнули необходимость дальнейшей либерализации торговли, способствующей процессу вертикальной диверсификации в пищевой промышленности развивающихся стран.
4. Хотя одним из основных направлений усилий является расширение торговли пищевыми продуктами, подвергшимся обработке, что может открывать новые экспортные возможности для развивающихся стран, участники Совещания признали, что внутренний рынок также является источником спроса на эту продукцию. Странам и предприятиям

было рекомендовано тщательно изучить сравнительные преимущества производства, ориентированного на внутренний рынок, внутрирегиональный и межрегиональный рынок развивающихся стран, импортный рынок Содружества Независимых Государств и Восточной Европы и импортные нишевые рынки стран ОЭСР. Каждый из этих рынков имеет свои особенности, обуславливающие довольно различные издержки, связанные с выходом на рынок. Эта рекомендация адресована прежде всего малым и средним предприятиям (МСП), намеревающимся осуществить или продолжить вертикальную диверсификацию производимой продукции.

5. Правительствам было также рекомендовано содействовать заострению внимания частного сектора на экспортных возможностях, возникающих в результате активного развития торговли продуктами, подвергшимися обработке, между странами Юга и технического сотрудничества между развивающимися странами, в частности по вопросам, касающимся представления продукции, маркетинга и качества.

6. Отметив, что маркетинг может быть связан со значительными расходами, участники Совещания высказали мнение о том, что предприятия, и в частности МСП в развивающихся странах, могут использовать преимущества взаимного сотрудничества, например путем обмена информацией и совместного выполнения заказов с целью достижения экономически оправданного объема экспорта. С учетом технологических требований в отношении некоторых операций по обработке, потребностей в финансировании и сложной структуры каналов сбыта, в частности на более развитых экспортных рынках, участники Совещания отметили целесообразность создания совместных предприятий с компаниями на этих рынках как эффективного и рентабельного способа обеспечить поставки продукции требуемого качества и получить "место на полках магазинов". Аналогичным образом участники отметили, что создание совместных предприятий с компаниями обрабатывающего сектора, добившимися определенного признания своей торговой марки и/или успешно развивающими свою коммерческую деятельность, выступает одним из способов, позволяющих решить проблему чрезвычайно высоких издержек, связанных с созданием и поддержанием необходимой репутации на рынке. Кроме того, в качестве одной из дополнительных мер была рекомендована организация региональных ярмарок частных фирменных наименований, в особенности в регионах развивающихся стран, и было предложено улучшить распространение информации о существующих ярмарках.

7. Участники Совещания отметили, что одним из важнейших коммерческих правил для выхода на рынок является изучение клиентуры. Вместе с тем они указали на серьезные пробелы в имеющейся конъюнктурной информации коммерческого значения, специальных знаниях и консультативных услугах, доступных для потенциальных новых участников различных экспортных рынков. С целью преодоления этих проблем участники Совещания рекомендовали уделить внимание как восполнению существующих пробелов, в частности в области отраслевой статистики и базовых показателей, так и координации публикации и распространения такой информации международными организациями, а также такими органами, как учреждения по стимулированию импорта. Они подчеркнули важность

создания возможностей для обеспечения эффективного использования информации и рекомендовали приложить серьезные усилия в этом направлении, например в рамках подготовки кадров. В этой связи они также указали на важность – в частности, в свете перехода от "маркетинга сделок" к "маркетингу отношений" – налаживания регулярных контактов между компаниями развитых и развивающихся стран и рекомендовали международному сообществу содействовать дальнейшему упрощению и повышению эффективности таких контактов. Кроме того, участники Совещания подчеркнули, что эти контакты могут также помогать предприятиям находить соответствующих партнеров в развитых странах и организовывать практическую стажировку сотрудников предприятий развивающихся стран в компаниях развитых стран.

8. Участники Совещания признали, что в секторе пищевой промышленности на некоторых экспортных рынках, в частности в странах ОЭСР, особое значение имеют стандарты, касающиеся упаковки, маркировки и безопасности пищевых продуктов. Соответствующие нормы и правила в этих областях были разработаны рядом органов, включая ВТО, принявшую соглашения по СФМ и ТБТ. В то же время существование многочисленных национальных нормативных положений и стандартов делает их соблюдение очень сложной задачей для предприятий развивающихся стран и может оказывать сдерживающее воздействие на экспорт. В этой связи участники рекомендовали уделить особое внимание вопросам взаимного признания требований в отношении упаковки.

9. Участники Совещания отметили необходимость расширения финансовой и технической помощи из различных источников, включая организации, занимающиеся предоставлением экспортных кредитов, а также учреждения по стимулированию импорта в развитых странах, для осуществления экономически оправданных проектов по содействию расширению экспорта развивающихся стран и рекомендовали правительствам и предприятиям в полной мере использовать существующие источники помощи. Вместе с тем они признали, что информация об этих источниках является неполной и не распространяется надлежащим образом среди возможных бенефициаров; подчеркнули необходимость улучшения координации и усиления комплексного характера оказываемой помощи; и предложили донорам активизировать свои усилия для решения этих проблем. Кроме того, они рекомендовали предусмотреть выделение части ресурсов в рамках официальной помощи на цели развития (ОПР) для оказания инфраструктурной поддержки обрабатывающему сектору. Организация подготовки кадров, и в частности подготовки преподавателей, была отмечена в качестве одного из важных компонентов этой поддержки, так же, как и оказание помощи в соблюдении требований системы анализа и контроля критического уровня риска (АККУР).

10. Участники Совещания экспертов приветствовали инициативу секретариата ЮНКТАД по обеспечению участия в обсуждениях значительного числа представителей деловых кругов и предложили ЮНКТАД и впредь привлекать представителей частного сектора к будущим дискуссиям и содействовать облегчению контактов и налаживанию взаимодействия с деловыми кругами.

II. ПОДГОТОВЛЕННОЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ РЕЗЮМЕ ИТОГОВ ОБСУЖДЕНИЙ, ПРОВЕДЕННЫХ ЭКСПЕРТАМИ

Роль корпорационного сектора и стратегии компаний

1. Участники Совещания экспертов отметили, что за последние десять лет темпы роста международной торговли продовольственными товарами составили почти 7% в год, что не намного ниже среднего показателя для торговли продукцией обрабатывающей промышленности. Одним из наиболее динамичных сегментов торговли является сектор фруктов и овощей, на который теперь приходится более значительная часть международной торговли, чем на сектор зерновых культур. Во-вторых, наблюдается переход от торговли дешевым продовольственным сырьем к торговле дорогостоящей продукцией. В-третьих, развивающимся странам не удалось сохранить свою долю в международной торговле продовольственными товарами: в частности, их доля снизилась с более чем 40% в середине 60-х годов до менее чем 30% в настоящее время. В-четвертых, несмотря на снижение значения торговых барьеров, продолжают устанавливаться все более жесткие товарные стандарты, например в отношении санитарно-гигиенических требований и качества, что весьма затрудняет задачу сохранения конкурентоспособности для развивающихся стран. Перед развивающимися странами открываются определенные рыночные возможности, однако во многих случаях им трудно воспользоваться ими в силу ряда сдерживающих факторов, таких, как отсутствие надлежащих складских и обрабатывающих мощностей и торговых сетей. К факторам, которые являются общими для успешных усилий по диверсификации путем перехода к производству пищевых продуктов, подвергшихся обработке, можно отнести следующие: компании осуществляли выход на новые рынки, основательно подготовившись для этого; они опирались на достаточное финансирование и эффективное управление; они стремились предложить продукцию, ориентированную на потребности потребителей и пользующуюся спросом на рынке, а не продукцию, фактически имевшуюся у них "в избытке"; и они строили свои отношения, руководствуясь долгосрочными целями. Центральным звеном эффективной долгосрочной торговой стратегии, ориентированной на расширение экспорта, является продуманная и стабильная коммерческая политика, строящаяся на основе тесных связей с фермерами, учете вопросов качества и активном освоении рынка.

2. Было проведено основательное обсуждение методов выявления рыночных возможностей в секторе пищевых продуктов. Рыночная конъюнктура постоянно меняется под влиянием целого ряда факторов, включая изменения в структуре рынков и колебания обменных курсов. Существующие маркетинговые сети необходимо использовать в качестве источника информации, а стратегии маркетинга должны тщательно прорабатываться. Диверсификация путем перехода к производству товаров, прошедших обработку, должна рассматриваться как ответная реакция на информацию, поступающую из маркетинговой сети. Хотя общий конъюнктурный анализ, основанный на аналитических исследованиях, позволяет получить хорошее предварительное представление, необходимо проведение исследовательской работы на местах. Кроме того, была подчеркнута важность понимания компаниями характера

рынков, на которые они намереваются поставлять свою продукцию, и перехода от "маркетинга сделок" к "маркетингу отношений", или, другими словами, установления более долгосрочных коммерческих связей. Было отмечено, что компании должны мыслить категориями комплексного обслуживания рынков, включающего такие аспекты, как изучение товаров и рынков, маркетинг и распределение, технологии обработки, транспортировка, хранение и упаковка.

3. Более пристального внимания заслуживает торговля Юг-Юг и межрегиональное сотрудничество. В этом отношении особенно остро ощущается необходимость в расширении обмена информацией о возможностях для торговли Юг-Юг. Кроме того, в пищевой промышленности существуют значительные возможности для технического сотрудничества между развивающимися странами. На региональном уровне развивающиеся страны могут получить консультативные услуги по вопросам контроля качества в отношении рыбной продукции в рамках таких проектов (финансируемых совместно ФАО и Общим фондом для сырьевых товаров), как "Инфопеш" (Африка), "Инфофиш" (Азия), "Инфосамак" (Западная Азия) и "Инфопеска" (Латинская Америка). Предоставляемые услуги охватывают широкий круг направлений деятельности, начиная от помощи в принятии соответствующего законодательства и предоставлении инспекционных услуг и заканчивая информационно-просветительной работой и подготовкой кадров для предприятий рыбной промышленности и кустарного рыбного промысла. В более общем плане было отмечено, что ФАО недавно пересмотрела свои учебные модули по вопросам анализа и контроля критического уровня риска (АККУР) и что Европейский союз предложил странам, экспортирующим свою продукцию на его рынок, направлять заявки с просьбой об оказании им помощи в улучшении их мощностей с целью удовлетворения требований АККУР. Кроме того, в Соглашении ВТО по применению санитарных и фитосанитарных мер (СФМ) предусматривается, что в тех случаях, когда экспортирующие страны нуждаются в инвестициях для обеспечения соблюдения установленных стандартов, импортирующие страны-члены должны изучить возможность предоставления им соответствующей помощи.

4. Было высказано мнение о том, что одной из серьезных проблем, в особенности для малых предприятий, является получение необходимой информации. Несмотря на информационную революцию, во многих случаях недостаточно освещаются источники конъюнктурной информации и получение доступа к конъюнктурной информации по конкретным видам продукции зачастую является сложной задачей, что частично может объясняться необходимостью использования соответствующих технологий или высокими затратами. В этой связи участники Совещания экспертов предложили изучить более эффективные механизмы распространения конъюнктурной информации. Обнадеживающим примером в этом плане может служить рыболовный сектор, в котором был достигнут определенный прогресс в африканских странах, в частности благодаря организации подготовки кадров и обеспечения доступа к информации о ценах. ЮНКТАД и Международному торговому центру ЮНКТАД/ВТО было предложено принять меры совместно с, например, существующими европейскими учреждениями по стимулированию торговли, такими, как Форум и торговые палаты, и другими форумами для улучшения

своей работы по распространению своевременной конъюнктурной информации по сырьевым товарам и пищевым продуктам, подвергшимся обработке. Кроме того, важное значение имеет улучшение доступности информации о нормативных положениях, касающихся рыночных возможностей, упаковки, маркировки, санитарно-гигиенических и экологических требований, для экспортеров развивающихся стран.

5. Была признана важность налаживания долгосрочных связей с клиентами, а также с партнерами по совместным предприятиям. По мнению деловых кругов, необходимо обеспечить распространение информации о рыночных возможностях и критериях определения подходящих партнеров для совместных предприятий. В некоторых случаях развивающейся стране сложно найти или оценить соответствующих партнеров для создания совместного предприятия. Кроме того, вероятность успеха совместных предприятий далеко еще не является приемлемой, что объясняется отсутствием доверия между партнерами и различными целями, которые они преследуют. Вместе с тем совместные предприятия рассматриваются в качестве наиболее эффективного способа получения доступа к технологии и конъюнктурной информации и налаживания долгосрочных связей. С другой стороны, они могут ограничивать возможности экспорта отечественных компаний, участвующих в совместных предприятиях. В некоторых странах в связи с совместными предприятиями успешно используются механизмы предварительного финансирования. К тому же совместные предприятия выступают, в частности, одним из наиболее эффективных способов организации непосредственной подготовки кадров для партнеров в развивающихся странах, в особенности в случае направления местных специалистов в импортирующую страну для ознакомления с существующими системами и процедурами. Необходимо содействовать развитию рабочих отношений, основывающихся на доверии и не ограничивающихся лишь обслуживанием рынков в краткосрочной перспективе. Расширение контактов между компаниями развивающихся и развитых стран является необходимым условием, закладывающим основу для таких отношений. В этой связи крайне важно избежать маргинализации стран, в особенности в Африке, в которых в настоящее время отсутствует большинство факторов, способных привлечь компании развитых стран. В свете вышеизложенного секретариату ЮНКТАД было предложено провести углубленный анализ и тематические исследования, посвященные изучению совместных предприятий и успешных и неудачных соглашений между транснациональными компаниями и их партнерами в пищевой промышленности развивающихся стран с целью оценки экономических и социальных последствий и значения такого сотрудничества.

6. Участники Совещания экспертов отметили, что отсутствие доступа к источникам финансирования во многих случаях сдерживает процесс вертикальной диверсификации в пищевой промышленности. Доступ к необходимым кредитам и источникам финансирования мог бы предоставляться правительствами или по линии проектов технической помощи, возможно, во взаимодействии с соответствующими международными финансирующими учреждениями. Секретариату ЮНКТАД было предложено составить перечень финансовых инструментов и институциональных механизмов, которые могут использоваться экспортерами пищевых продуктов, подвергшихся обработке. В этой связи был отмечен успешный опыт

стран, создавших "центры комплексного обслуживания" с целью стимулирования иностранных инвестиций.

7. Продвижение фирменных наименований товаров может быть оправдано в случае крупных компаний развивающихся стран, тогда как для большинства малых и средних предприятий эта мера связана с чрезмерными расходами. Физические условия рынков (например, расходы на транспортировку и связь) также ограничивают возможности для продвижения своих собственных фирменных наименований. Благодаря развитию партнерства с признанными компаниями фирмы развивающихся стран могут решить возникающую перед ними проблему создания репутации, например используя признанные фирменные наименования на основе франшизных соглашений. Еще одним возможным решением являются ярмарки частных фирменных наименований, в ходе которых экспортеры предлагают свои возможности для осуществления поставок в соответствии со спецификациями фирменных марок; в этой связи участники Совещания экспертов предложили в качестве дополнительной меры организацию региональных ярмарок частных фирменных наименований. Было отмечено важное значение использования всей имеющейся информации и знаний для того, чтобы обеспечить надлежащую рекламу товаров, предназначенных для реализации на иностранных рынках. Поскольку всегда сложно конкурировать с широко признанными международными фирменными марками, альтернативной стратегией может быть освоение нишевых рынков. В этом отношении ценную поддержку могут оказать сами покупатели. Еще один интересный подход заключается в рекламировании положительного имиджа страны и использовании названия страны в наименовании экспортируемой продукции, в частности этим подходом могли бы воспользоваться малые и средние предприятия.

8. Было отмечено, что если многие крупные компании готовы к выходу на мировой рынок, то для большинства малых и средних предприятий эта задача представляется более сложной. Многие из этих компаний являются семейными предприятиями, которым сложно переориентироваться на предпринимательский подход. Успех на внутреннем рынке во многих случаях выступает предпосылкой обеспечения конкурентоспособности на региональных и в конечном счете международных рынках. Вместе с тем о международной конкурентоспособности нельзя судить лишь на основе успеха на внутренних защищенных рынках. Можно продемонстрировать целесообразность использования поэтапного подхода к выходу на иностранные рынки, заключающегося в освоении сначала внутренних рынков с последующим переходом к обслуживанию региональных рынков со сходными социально-культурными характеристиками. В этом контексте были подчеркнуты возможности, открывающиеся, например, в развивающихся странах Восточной и Юго-Восточной Азии и Латинской Америки с быстро развивающейся экономикой, а также на формирующемся африканском рынке, в особенности в секторе мяса и птицы. Поэтапный подход может предусматривать также освоение менее сложных рынков, например, в Восточной Европе, где осуществляющийся переходный процесс способствовал появлению новых рыночных возможностей, с последующим выходом на более совершенные рынки высокоразвитых промышленных стран. С целью изучения возможностей на мировых рынках экспортеры могут счесть целесообразным принятие таких мер, как создание собственных экспортных

подразделений, всестороннее использование поддержки, оказываемой учреждениями по стимулированию экспорта, и сосредоточение усилий на экспорте полуфабрикатов, с тем чтобы создать надлежащую базу, позволяющую компаниям использовать экспортные возможности на международных рынках продовольственных товаров.

9. Было высказано мнение о целесообразности дальнейшего изучения роли правительства в решении проблем, связанных с недостатками рыночных механизмов. Существование рыночных возможностей, которыми не может воспользоваться частный сектор, свидетельствует о наличии подобных недостатков. Главная роль правительства в этом отношении заключается, как представляется, в проведении стабильной политики, способствующей созданию атмосферы доверия среди частных предпринимателей, и формировании необходимой инфраструктуры, включая нормативно-правовые рамки, стимулирующие не только повышение деловой активности и экономический рост, но и создание совместных предприятий. Было отмечено, что разработка стратегического подхода должна осуществляться на основе тесной координации между правительством и частным сектором. Кроме того, необходимо восполнить пробел, существующий между фермерами многих развивающихся стран и потребляющими рынками, путем развития необходимой инфраструктуры и повышения профессиональной квалификации. Решение этой задачи ложится как на правительство, так и на частный сектор. В свете вышеизложенного было отмечено, что во многих развивающихся странах законодательство, касающееся пищевых продуктов, либо полностью отсутствует, либо является недостаточным и ощущается нехватка квалифицированных кадров, способных обеспечить применение надлежащих методов и осуществление контроля.

10. Участники Совещания экспертов отметили, что существующие методы реализации продукции также приводят к возникновению проблем для экспортеров развивающихся стран, выходящих на рынки, примером чего является практика некоторых сетей супермаркетов, взимающих соответствующие сборы и устанавливающих другие условия, лишь при соблюдении которых новая продукция может появиться на их полках. Вместе с тем было отмечено, что размер подобных сборов может уторговываться, и в этой связи экспортерам, возможно, следует воспользоваться консультативной помощью экспертов.

11. Были отмечены проблемы, связанные с производственными возможностями. Несмотря на существенное снижение барьеров, ограничивающих доступ к рынкам, и интерес, проявляемый многими странами ОЭСР к осуществлению закупок у нетрадиционных поставщиков, многие развивающиеся страны не могут обеспечить соблюдения требований, предъявляемых на рынках ОЭСР. Помимо товарных стандартов во многих случаях существуют сложные требования в отношении упаковки и маркировки. Требования, касающиеся маркировки, часто включают жесткие требования в отношении раскрытия информации, и многие импортирующие страны ограничивают использование определенных упаковочных материалов по экологическим соображениям. Хотя можно отметить, что пока это не выступает серьезным препятствием для экспорта из развивающихся стран, поскольку на упакованную продукцию все еще приходится незначительная часть экспорта этих стран,

правила, касающиеся упаковки, оказывают существенное сдерживающее воздействие, в частности поскольку они различаются между импортирующими странами в отношении конкретных экологических и других требований. В результате экспортерам, например, приходится использовать различные упаковочные материалы для отдельных импортирующих стран или компаний, что влечет за собой значительные расходы. Кроме того, продукция развивающихся стран во многих случаях не пользуется спросом среди потребителей из-за плохого представления товара. В связи с конкретным вопросом, касающимся экомаркировки, было отмечено, что все подобные схемы пока носят добровольный характер. Хотя все страны должны иметь право устанавливать свои собственные предписания в этом отношении, была выражена надежда на обеспечение взаимного признания соответствующих стандартов. С учетом вышеизложенного было отмечено, что в силу ограниченных ресурсов развивающимся странам во многих случаях сложно обеспечить эффективное участие в обсуждениях, проводимых в рамках организаций, разрабатывающих международные стандарты. В этой связи совещания экспертов, созываемые ЮНКТАД, рассматриваются в качестве важного форума, позволяющего выявить трудности, с которыми сталкиваются деловые круги, в особенности в наименее развитых странах, в развитии экспортной деятельности. Кроме того, была отмечена необходимость изучения путей повышения роли развивающихся стран в процессе разработки стандартов.

12. Была подчеркнута ключевая роль, которую может играть инновационная деятельность. Разработка технологических процессов, соответствующих климатическим и другим особенностям развивающихся стран, может способствовать повышению конкурентоспособности и облегчению диверсификации. Было отмечено, что приватизация позволяет повысить производительность и стимулирует применение инновационных подходов как к технологии, так и к маркетингу, включая развитие внутренних рынков. Аналогичным образом, была подчеркнута целесообразность изучения нишевых рынков в качестве альтернативы конкуренции на тех сегментах рынка пищевых продуктов, на которых прочные позиции занимают крупные международные компании. Одним из примеров этого является сектор натуральных и диетических пищевых продуктов, где существуют значительные возможности для реализации продукции с более высокой добавленной стоимостью. Было отмечено, что Европейский союз и Соединенные Штаты подготовили руководящие принципы для производства натуральных пищевых продуктов, а Международная федерация движений за органическое сельское хозяйство выпустила свой кодекс практики.

Роль правительств и международных организаций

13. Создание надлежащей макроэкономической среды имеет важное значение для успешной вертикальной диверсификации в пищевой промышленности. Она включает базовую экономическую инфраструктуру (электро- и водоснабжение, телекоммуникационную и транспортную инфраструктуру и т.д.), а также нормативно-правовые рамки, стимулирующие инвестиционную деятельность. Очень важное значение имеет подход и

роль правительства, однако, для того чтобы определить их надлежащим образом, правительству необходимо наладить активное взаимодействие с деловыми кругами.

14. Оптимальная роль правительства зависит от конкретных условий, существующих в стране. В принципе правительство должно "содействовать, но не участвовать", т.е. создавать инфраструктуру и предоставлять другие базовые услуги. Однако на практике в некоторых странах частный сектор является слабым, и поэтому правительствам, возможно, приходится играть более активную роль. В частности, функции правительства могут включать осуществление исследований и разработок, предоставление и распространение конъюнктурной информации, оказание общей поддержки (контроль качества, маркетинг), предоставление финансовых ресурсов и организацию подготовки кадров. Во многих странах может представляться уместным стимулирование экспорта, однако эти усилия должны быть ориентированы прежде всего на оказание услуг малым и средним предприятиям.

15. В условиях современных конкурентных мировых рынков компаниям приходится конкурировать не просто на основе издержек, а с учетом предлагаемого ими пакета комплексного обслуживания. Для того чтобы решить эту задачу, компаниям развивающихся стран необходимо принять значительные меры по укреплению своего потенциала. Для этого требуется помощь со стороны национальных правительств и международного сообщества.

16. Ряд национальных и международных организаций предоставляет многочисленные услуги по оказанию поддержки, включая общий маркетинг и рекламную деятельность, консультативные услуги и подготовку кадров, услуги в области упаковки и дизайна, предоставление информации и содействие продвижению фирменных наименований. Участники Сопредседания экспертов указали на необходимость улучшения координации и избежания дублирования усилий между такими организациями и повышения информированности потенциальных пользователей. Предпринимательский сектор должен иметь возможность в полной мере использовать результаты деятельности в области технического сотрудничества. Кроме того, посольства и/или другие представительства развивающихся стран могут играть более существенную роль в распространении торговой информации и могут на более систематической основе использоваться в информационных сетях международных и национальных организаций по стимулированию торговли.

17. Контроль качества и санитарно-гигиенические стандарты имеют решающее значение для успешного развития пищевой промышленности. Помимо международных документов (таких, как Кодекс Алиментариус), промышленно развитые страны применяют национальные нормативные положения (например, руководящие принципы Управления Соединенных Штатов по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов), регулирующие вопросы безопасности, санитарно-гигиенические и экологические аспекты и вопросы упаковки, состояние здоровья животных и маркировки импортируемых пищевых продуктов. Во многих случаях внутренние предписания являются гораздо более жесткими, чем международные нормы, и различаются между странами. Ответственность за проявление "должного усердия" ложится на производителя и/или экспортера. Система АККУР отражает тот факт, что страны-производители несут

ответственность за обеспечение надлежащего контроля качества на всем протяжении продовольственной цепи, и является одним из требований, предъявляемых главным образом на рынках Соединенных Штатов, Канады и Европы. Она включает анализ биологических, химических и физических рисков, выявление критических уровней, установление допустимых пределов, процедуры наблюдения и проверки и коррективные меры. Первоначально она была разработана для рыбного промысла, хотя в настоящее время эта методология используется во многих других секторах пищевой промышленности.

18. Существуют различные возможности для обеспечения соблюдения развивающимися странами требований в отношении контроля качества и санитарно-гигиенических стандартов. Эксперты отметили решающее значение поддержки со стороны правительств, некоммерческих и международных организаций для развития пищевой промышленности соответствующих стран. Были приведены примеры ситуаций, когда правительство играло ключевую роль при создании системы АККУР. Подобное содействие явилось залогом весьма успешного развития экспорта рыбы и морепродуктов. Поддержка правительства может охватывать широкий круг услуг, начиная от технологических исследований (включая защиту видов и биотехнологию) и подготовки кадров по вопросам улучшения качества (методы обработки и контроля качества и контроль за уровнем загрязняющих веществ) и заканчивая предоставлением услуг по проведению инспекции, наблюдению, проверке и сертификации. Аналогичным образом, некоммерческие организации, занимающиеся промышленными исследованиями и финансируемые, например, на совместной основе группами заинтересованных предприятий, могут организовывать подготовку кадров по вопросам санитарно-гигиенического контроля и контроля качества в пищевой промышленности или по вопросам АККУР. Как правительственные инициативы, так и инициативы частного сектора в этом направлении могут привести к налаживанию плодотворного технического сотрудничества между развивающимися странами.

19. Была представлена информация об опыте Ганы, Кубы и Таиланда в качестве примера стран, которым удалось накопить значительные специальные знания при активном участии и поддержке государственного сектора. В Таиланде, например, в секторе рыболовства контроль качества был внедрен под влиянием требований, предъявлявшихся на основных импортирующих рынках, таких, как Япония, которая оказала первоначальную помощь в создании системы инспекции в Таиланде. Впоследствии при поддержке ФАО Таиланд внедрил систему АККУР применительно к сектору рыбной продукции и теперь расширяет сферу ее использования на другие отрасли пищевой промышленности. В настоящее время он предпринимает усилия с целью заключения соглашений о признании эквивалентности с импортирующими странами (такое соглашение было уже заключено с Канадой, и в скором времени будут заключены соглашения с Соединенными Штатами, Австралией и Европейским союзом). Это означает взаимное признание систем инспекции рыбной продукции, что приводит к значительному снижению издержек. Накопив значительный опыт в этой области, Таиланд оказывает в настоящее время помощь другим развивающимся странам (например, Вьетнаму) в улучшении их систем контроля качества. Был проявлен

значительный интерес к изучению вопроса о том, каким образом правительственная поддержка может способствовать успешному развитию экспортного сектора.

20. Коммерческие компании также могут оказывать услуги по созданию систем контроля качества или проведению независимой проверки и сертификации продукции с точки зрения соответствия требованиям, предъявляемым на импортных рынках. Например, специализированные компании предоставляют независимые услуги, непосредственно ориентированные на экспорт агропромышленной продукции и охватывающие всю цепочку поставок пищевых продуктов, и организуют подготовку преподавателей, с тем чтобы развивающиеся страны смогли создать необходимые национальные кадры.

21. Был упомянут также еще один связанный с этим вопрос, касающийся необходимости применения развивающимися странами на своих внутренних рынках тех же стандартов качества и санитарно-гигиенических норм, что и на экспортных рынках. Хотя эти усилия могут рассматриваться как приводящие к определенным расходам, подобные стандарты фактически окупаются в виде экономии расходов на здравоохранение.

22. Несмотря на усилия, предпринимаемые различными организациями, такими, как ВТО, ФАО, ЮНИДО и другие органы, в области контроля качества и санитарно-гигиенических стандартов, было признано, что малые и средние предприятия в развивающихся странах по-прежнему сталкиваются с колоссальными трудностями в получении доступа к необходимой информации. Так, неправильное понимание целей создания систем инспекции может серьезно отразиться на процессе диверсификации. Индия, Бангладеш и Мадагаскар, из которых ЕС отказался осуществлять импорт рыбной продукции, не соответствующей его санитарным требованиям, являются наглядным примером того, какими последствиями может оборачиваться ненадлежащая оценка. Кроме того, было отмечено, что решения, принимаемые крупными компаниями в отношении качества, могут оказывать реальное воздействие на будущие рыночные возможности. Например, одна из крупных компаний по производству замороженных пищевых продуктов подписала со Всемирным фондом природы соглашение о совете по рациональному использованию морских ресурсов, в соответствии с которым она обязалась к 2004 году осуществлять закупки рыбы, вылавливаемой лишь гарантированными экологически безопасными методами.

Последствия Уругвайского раунда для вертикальной диверсификации

23. Участники Совещания экспертов обсудили вопрос о том, в какой мере результаты Уругвайского раунда способствуют облегчению торговли развивающихся стран и сталкиваются ли теперь правительства с более ограниченным выбором инструментов диверсификации. Было высказано мнение о том, что Уругвайский раунд привел к принятию многосторонних торговых правил, способствующих повышению транспарентности, стабильности и предсказуемости в мировой торговле, что будет оказывать благоприятное воздействие на долгосрочные инвестиции. Некоторые эксперты отметили, что развивающиеся страны

приступили к осуществлению соглашений Уругвайского раунда и существенно уменьшили свои субсидии для производителей пищевых продуктов, тогда как ряд развитых стран продолжает предоставлять такие субсидии. Было признано, что субсидии, предоставляемые в некоторых странах для экспорта сельскохозяйственной продукции, по-прежнему являются высокими и делают неконкурентоспособным экспорт из развивающихся стран на соседних рынках, что в ряде стран по-прежнему сохраняются запретительные тарифы и что обязательства о снижении тарифов предоставляют импортирующим странам значительную гибкость в отношении методов осуществления обязательств, уменьшая тем самым оказываемое влияние. С другой стороны, было также признано, что в международной торговой системе защита рынков теперь осуществляется лишь с помощью тарифов и что происходит снижение экспортных субсидий и импортных тарифов. В связи с политикой в области диверсификации эксперты отметили, что в Соглашении Уругвайского раунда по сельскому хозяйству для развивающихся стран предусмотрены особые изъятия. Они допускают применение внутренних мер поддержки, например в форме субсидий для снижения расходов на маркетинг (связанных с развитием инфраструктуры, программами повышения качества и т.д.).

24. Новые правила, регулирующие применение санитарных и фитосанитарных мер (СФМ), оказывают существенное влияние на продовольственный сектор. Хотя, как представляется, это приводит к возникновению новых барьеров в торговле, было отмечено, что основным результатом является установление четких принципов и повышение транспарентности в связи с использованием таких мер. Развивающимся странам оказывается техническая помощь по вопросам, связанным с СФМ, хотя было указано на недостаточную информированность потенциальных бенефициаров о возможностях получения такой помощи. Было также отмечено, что национальные стандарты в области СФМ должны иметь научное обоснование. Пока еще накоплен незначительный опыт в применении этого требования на практике, хотя недавно при рассмотрении одного из дел специальная группа экспертов ВТО по урегулированию споров отклонила научное обоснование принятой конкретной торговой меры.

25. Было отмечено, что существенные препятствия для экспорта могут возникать в случае принятия соответствующих мер не правительствами, а неправительственными организациями (НПО), в частности преследующими экологические цели. Развитие в тропических странах сектора аквакультуры по разведению креветок было приведено в качестве примера отрасли, ставшей объектом кампании НПО, заявлявших, что эта отрасль приводит к разрушению прибрежных экологических систем, и в частности мангровых лесов, и перенесению местных общин в другие места. Эта кампания причинила серьезный ущерб сектору по разведению креветок, в частности поскольку этот сектор не имеет возможностей для правовой защиты и поскольку производителям и правительствам стран-производителей трудно заострить внимание общественности на доказательствах, приводимых ими в противовес аргументам НПО, и на усилиях, прилагаемых ими с целью уменьшения или устранения отрицательного экологического и социального воздействия. В этой связи было упомянуто, что ФАО планирует осуществление регионального проекта в Южной Азии, в рамках которого будут предприняты усилия по сбору информации о различном оказываемом воздействии и проведению беспристрастной оценки. В более общем плане деловым кругам, становящимся

объектом кампаний, направленных против них, было предложено работать во взаимодействии не только с правительствами, но с самими НПО, с целью разрешения существующих проблем.

III. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

A. Созыв Совещания экспертов

1. В соответствии с согласованными выводами, принятыми Комиссией по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам на заключительном заседании ее первой сессии 21 февраля 1997 года 1/, было созвано Совещание экспертов по проблемам вертикальной диверсификации в пищевой промышленности развивающихся стран, проходившее во Дворце Наций в Женеве с 1 по 3 сентября 1997 года. Совещание было открыто 1 сентября 1997 года Генеральным секретарем ЮНКТАД г-ном Рубенсом Рикуперу.

B. Выборы должностных лиц

(Пункт 1 повестки дня)

2. На своем 1-м заседании Совещание экспертов избрало следующих должностных лиц в состав своего президиума:

Председатель: г-н Й.С. Хакма (Нидерланды)

Заместитель Председателя-Докладчик: г-жа К. Уилльямз (Доминика)

C. Утверждение повестки дня

3. На том же заседании Совещание экспертов утвердило предварительную повестку дня, распространенную в документе TD/B/COM.1/EM.2/1. Таким образом, повестка дня Совещания была следующей:

1/ См. Доклад Комиссии по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам о работе ее первой сессии (TD/B/44/5-TD/B/COM.1/6), приложение I, пункт 5 а)).

1. Выборы должностных лиц.
2. Утверждение повестки дня.
3. Возможности вертикальной диверсификации в пищевой промышленности развивающихся стран.
4. Утверждение доклада.

Д. Документация

4. Для рассмотрения основного пункта повестки дня (пункт 3) Совещанию экспертов был представлен доклад секретариата ЮНКТАД, озаглавленный "Возможности вертикальной диверсификации в пищевой промышленности развивающихся стран" (TD/V/COM.1/EM.2/2).

Е. Утверждение доклада

5. На своем заключительном заседании 3 сентября 1997 года Совещание экспертов поручило Докладчику подготовить под руководством Председателя окончательный текст доклада о работе Совещания, включив в него согласованные рекомендации, принятые Совещанием экспертов (см. раздел I) и подготовленное Председателем резюме итогов обсуждений, проведенных экспертами (см. раздел II).

ПРИЛОЖЕНИЕ

УЧАСТНИКИ СОВЕЩАНИЯ*

1. В работе Совещания приняли участие эксперты из следующих государств – членов ЮКНТАД

Албания	Маврикий
Аргентина	Мадагаскар
Бангладеш	Малайзия
Беларусь	Мексика
Бельгия	Нигерия
Бенин	Нидерланды
Боливия	Никарагуа
Ботсвана	Норвегия
Бразилия	Объединенная Республика Танзания
Венгрия	Пакистан
Венесуэла	Парагвай
Вьетнам	Перу
Гана	Польша
Германия	Российская Федерация
Гондурас	Румыния
Грузия	Свазиленд
Доминика	Сирийская Арабская Республика
Египет	Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии
Замбия	Судан
Зимбабве	Таиланд
Индия	Тринидад и Тобаго
Индонезия	Турция
Ирак	Уругвай
Иран (Исламская Республика)	Филиппины
Испания	Финляндия
Италия	Чешская Республика
Йемен	Чили
Камерун	Швейцария
Катар	Шри-Ланка
Кения	Эквадор
Китай	Эфиопия
Колумбия	Южная Африка
Кот-д'Ивуар	Ямайка
Куба	Япония
Кыргызстан	
Люксембург	

* Поименный список участников см. в документе TD/B/COM.1/EM.2/INF.1.

2. На Совещании был представлен Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО.
3. На Совещании были представлены следующие специализированные и приравненные к ним организации:

Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций
Организация Объединенных Наций по промышленному развитию
Всемирный банк

На Совещании была также представлена Всемирная торговая организация.

4. На Совещании были представлены следующие межправительственные организации:

Группа государств Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона
Арабская организация труда
Общий фонд для сырьевых товаров
Организация Исламская конференция

5. На Совещании были представлены следующие неправительственные организации:

Общая категория

Международная конфедерация свободных профсоюзов
Всемирная федерация ассоциаций содействия Организации Объединенных Наций

Участники дискуссионной группы

Г-н Джон Джайлз, директор отделения, "Продьюс стадиз инк."
(Соединенное Королевство)

Г-н Дон Митчелл, старший экономист, Всемирный банк

Г-н Герберт Оберхенсли, помощник председателя и руководитель
отдела экономических и международных связей, "Нестле СА" (Швейцария)

Г-н Стив Паттинсон, директор отдела сбыта и маркетинга, "Рейнбоу фармз (пти) лтд"
(Южная Африка)

Г-н Ян Крофорд, профессор маркетинга, Кранфилдский университет
(Соединенное Королевство)

Г-н Кхо Кхе Минг, директор отдела коммерческого развития,
"Сайм дарби плантейшнз" (Малайзия)

Г-н П.К. Авуа, директор-распорядитель, "Гана коукоу просессинг ко." (Гана)

Г-н Нил Робсон, старший консультант по вопросам упаковки, Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО

Г-н Грахам Люте, директор отдела связей, "Нестле СА" (Швейцария)

Г-н Фернандо Касих, представитель для Европы и директор бюро в Брюсселе, Ассоциация колумбийских производителей кофе (Колумбия)

Г-жа Корнелия Уилльямз, и.о. руководителя Агентства по развитию экспорта восточнокарибских государств (ОВКГ/АРЭВКГ)

Г-н Лайонел Коулби, консультант по мясу (Соединенное Королевство)

Г-н Марк Очули, вице-президент, сектор потребительских товаров, "Сосьете женераль де сюрвеянс" (Швейцария)

Г-жа Сирилак Суванрангси, руководитель центра рыбной инспекции, министерство рыболовства (Таиланд)

Г-н Амаду Талл, директор, ИНФОПЕШ (Африка)

Г-н Андраш Шебок, заместитель директора, Институт по вопросам развития и качества во внешнеторговом секторе пищевой промышленности, Венгрия

Г-н Кристофер Карсон, консультант, Всемирная торговая организация

Г-жа Майда Петчен, специалист по экономическим вопросам, Всемирная торговая организация
