

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

TD



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/12
5 September 1997

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ
Комиссия по торговле товарами
и услугами и по сырьевым товарам
Вторая сессия
Женева, 17 ноября 1997 года
Пункт 3 предварительной повестки дня

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В СТРАНАХ, ЗАВИСЯЩИХ ОТ СЫРЬЕВОГО СЕКТОРА: РОЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВ, ПРЕДПРИЯТИЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ

Доклад секретариата ЮНКТАД

СОДЕРЖАНИЕ

Пункты

I.	Введение	1 - 5
II.	Глобальные тенденции	6 - 11
III.	Соответствующие субъекты и участники процесса диверсификации	12 - 60

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

Пункты

A.	Роль правительства	12 - 38
1.	Благоприятная для предпринимательской деятельности среда	12 - 16
2.	Торговая политика	17 - 21
3.	Политика в области технологий и информационная технология	22 - 26
4.	Сельскохозяйственная политика	27 - 35
5.	Политика в минерально-сырьевом секторе	36 - 38
B.	Стратегии предпринимательского сектора в процессе диверсификации	39 - 54
1.	Принятие решений на уровне корпораций	41 - 45
2.	Иностранные инвестиции	46 - 48
3.	Межфирменные отношения	49 - 54
a)	Товарные производственно-распределительные системы	49 - 52
b)	Объединения и сети	53 - 54
C.	Социально-институциональные рамки	55 - 60
IV.	Выводы и рекомендации: повестка дня в интересах диверсификации	61 - 65

"Мы должны обладать большей "ударопрочностью", понизить степень уязвимости к воздействию изменчивой конъюнктуры товарных рынков. Диверсификация остается одной из важнейших наших задач". Советник президента Кот-д'Ивуара Беди ("Файнешл таймс", 2 июня 1997 годы)

I. ВВЕДЕНИЕ

1. Комиссия по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам на своей первой сессии избрала в качестве одной из тем для рассмотрения в ходе второй сессии вопрос о диверсификации в странах, зависящих от сырьевого сектора 1/. Настоящий доклад подготовлен в виде справочного материала для обсуждений в Комиссии. В него включены соответствующие выводы, содержащиеся в докладе, подготовленном для Совещания экспертов по проблемам вертикальной диверсификации в пищевой промышленности развивающихся стран (1-3 сентября 1997 года).

2. Многие зависящие от сырьевого сектора страны слишком малы и бедны для того, чтобы их внутренние рынки могли стимулировать диверсифицированное производство на базе имеющихся сырьевых ресурсов и поглощать продукцию такого производства. Поэтому они вынуждены искать рынки для экспорта этой продукции. Кроме того, даже те зависящие от сырьевого сектора страны, которые имеют емкий внутренний рынок, способный поглощать отечественную продукцию, и которые соответственно обладают сравнимыми преимуществами при осуществлении вертикальной диверсификации или в процессе эффективного введения конкурентной борьбы на протяжении всей цепочки создания стоимости, как правило, также широко используют внешние рынки. Особенно в случае непродовольственных сырьевых товаров, которые в принципе являются вводимыми ресурсами для выпуска другой продукции, большинство стран изыскивают более широкие рынки и вынуждены полагаться на внешние возможности. Соответственно, политика, проводимая в связи с диверсификацией, должна базироваться на реальном положении дел в сфере торговли: в условиях глобализации производства накоплен весьма изощренный арсенал инструментов, позволяющих эксплуатировать местные ресурсы, использовать разницу в уровне квалификации и заработной платы или обходить торговые барьеры. Производство все чаще сегментируется, и промежуточные продукты перемещаются из одной точки или страны в другую на различных этапах производственной цепочки от момента разработки, выпуска и распределения того или иного товара до момента его утилизации (например, в случае упаковочных материалов).

3. В этом контексте краткосрочные преимущества диверсификации производства и структуры экспорта в странах, зависящих от сырьевого сектора, неоспоримы. Выигрыши в более долговременной перспективе можно получить благодаря более эффективной реализации динамичных сравнимых преимуществ соответствующих стран. Опыт показывает, что в этой области успех рождает успех.

4. В то же время следует учитывать, что сама по себе диверсификация выступает не конечной целью, а скорее инструментом развития. Учитывая, что в большинстве стран, зависящих от сырьевого сектора, основная часть рабочей силы занята в сфере экономики, связанной с сырьевыми товарами, мерилом успеха процесса диверсификации в конечном итоге является обеспечение ее осуществления в увязке с борьбой с нищетой. В ряде случаев возможны коллизии между различными целями, например задачи повышения квалификации и эффективности, с одной стороны, могут вступать в противоречие с целями создания занятости и совершенствования системы распределения доходов - с другой. Однако при наличии необходимых базовых условий такие конфликты по существу своему могут сводиться к проблеме верного выбора момента для осуществления соответствующих мер. Для разрешения этих конфликтов необходимо продуманно расставлять приоритеты и определять последовательность проведения в жизнь политики по тем или иным направлениям.

5. Несмотря на возникающие трудности, последние несколько лет изобилуют примерами успешной диверсификации. Малайзия с успехом осуществила программу диверсификации, освоив производство пальмового масла и какао; Колумбии удалось достичь таких же результатов в случае свежесрезанных цветов, а Кении - садоводческой продукции. Ниже приводится множество дополнительных примеров. В каждом случае страны уделяют политике в области диверсификации особое внимание. В настоящем докладе рассматривается такая политика, но в первую очередь в плане связей ее практических аспектов с оперативными функциями правительства, предприятий и социальных учреждений в процессе диверсификации. Особый акцент делается на политике и условиях, которые позволяют вызвать позитивную реакцию лиц, ответственных за принятие решений как на крупных, так и на мелких предприятиях в сырьевом секторе.

II. ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

6. В условиях глобализации и либерализации происходит трансформация и усложнение мирового рынка сырьевых товаров. Для нынешнего этапа характерна потребность в i) более крупных капитальных ресурсах, ii) сложной современной технологии, включая информационную технологию, позволяющую повысить уровень управления и обеспечить мгновенный доступ к информации, и iii) квалифицированных кадрах, требующихся для выхода на глобальные рынки. Эти факторы могут способствовать развитию тенденций к усилению концентрации. В докладе о вертикальной диверсификации в пищевой промышленности (TD/B/СОМ.1/ЕМ.2/2) подчеркивается особая необходимость сосредоточить внимание на этих элементах в интересах содействия диверсификации.

7. Однако по мере глобализации динамичные экспортёры захватывают на мировых рынках доли рынка, принадлежавшие более слабым экспортёрам сырьевых товаров. Благодаря несовершенству рынка и эффекту масштаба в более выгодном положении оказываются крупные производители и прочно утвердившиеся торговые фирмы. Более слабым экспортёрам все труднее вести конкурентную борьбу на мировых рынках, которые постоянно усложняются и на которых предъявляются все более высокие требования.

Разрыв между более передовыми и более слабыми развивающимися странами расширяется. Для того чтобы обратить вспять дивергационную тенденцию, необходима целенаправленная политика и меры как на национальном, так и международном уровнях.

8. Говоря о реформах Уругвайского раунда, следует отметить, что тарификация и связывание тарифов позволили повысить степень транспарентности и предсказуемости. Тем не менее на основных экспортных рынках по-прежнему сохраняются значительные барьеры, особенно в случае сельскохозяйственных товаров, продукции рыбного хозяйства и мясопродуктов (ЮНКТАД, 1997b). Кроме того, в случае многих продуктов, например в случае продовольственных товаров, прошедших обработку, сохраняется тарифная эскалация, ограничивающая возможности вертикальной диверсификации в этой области, при этом ряд тарифов "связаны" на запретительном уровне, намного превышающем уровень применяемых тарифов. Это может существенно сдерживать осуществление инициатив в области диверсификации 2/. К числу дополнительных барьеров, которые приходится преодолевать экспортерам сырьевых товаров, например пищевых продуктов, прошедших обработку, относятся пошлины, минимальные импортные цены и другие правила, касающиеся упаковки, маркировки, санитарно-гигиенических норм и стандартов качества (ЮНКТАД, 1997b).

9. В контексте "встроенной повестки дня" Уругвайского раунда особую важность для диверсификационных мероприятий развивающихся стран, зависящих от сырьевого сектора, имеют дальнейшая либерализация торговли сельскохозяйственными товарами, в частности отмена сельскохозяйственных субсидий в развитых странах, и включение текстильной и швейной промышленности в сферу действия соглашений Уругвайского раунда.

10. В настоящее время рыночный механизм, процессы deregулирования и мероприятия по либерализации, оговоренные в соглашениях Уругвайского раунда, образуют рамки, в которых приходится осуществлять стратегии диверсификации, будь то на правительстvenном уровне или на уровне корпораций. Такая среда существенно отличается от условий, в которых стартовали и добивались успеха в диверсификации своей экономики "первые поколения" развивающихся стран. Вместе с тем обязательства Уругвайского раунда, по-видимому, не являются одним из основных сдерживающих факторов при определении стратегического курса, поскольку для значительного числа развивающихся стран, зависящих от сырьевого сектора, предусмотрены изъятия из различных обязательств, которые бы ограничивали возможности выбора конкретных направлений политики диверсификации 3/. С учетом этого можно предположить, что выбор мер вмешательства в области диверсификации и развития ограничивается не согласованными на международном уровне торговыми нормами, а доминирующим подходом к развитию. В качестве примера во вставке 1 вкратце рассказывается о программе диверсификации в Шри-Ланке.

Вставка 1

Приватизация, правительенная политика, диверсификация сельскохозяйственных культур и рост экспорта в Шри-Ланке

С 1987 года правительство Шри-Ланки активно осуществляет программу диверсификации, обеспечения роста экспорта и увеличения доходов крестьян; ведущую роль при этом играет частный сектор. Программа предусматривает i) приватизацию системы управления государственными чайными и каучуковыми плантациями и ii) акцент на развитие подрядных отношений в сельском хозяйстве. В последнем случае речь идет о системе, в рамках которой крестьяне, владеющие мелкими участками, поставляют продукцию по договорам фирме, осуществляющей в централизованном порядке ее обработку или сбыт; такая практика дополняет или вытесняет производство, организуемое отдельными компаниями. Условия закупок согласовываются заранее в договоре, где оговариваются количество товара, его цена и условия распределения рисков. Соответствующая фирма также обязуется предоставлять производителю необходимые ресурсы и техническую консультативную помощь, оставляя за собой право не принимать некондиционную продукцию.

Таким образом, в качестве формулы обеспечения диверсификации и роста экспорта было избрано формирование связей между частными компаниями, обладающими капиталом и ноу-хау, и мелким владельцем, располагающим землей и рабочей силой. Крестьянская производственная база оказалась прибыльной для агропредприятий, поскольку она позволила последним оградить себя от многих рисков, связанных с возделыванием овощей и фруктов. Кроме того, механизировать труд в этом секторе нелегко, и крестьянское производство, как правило, дешевле.

Несмотря на определенные успехи, инвесторы проявляют нерешительность. Это отчасти объясняется тем, что открытая экономика предоставляет другие, более привлекательные возможности, а вложение средств в плодовоовощные хозяйства считается рискованным делом. В тех случаях, когда удавалось добиваться успеха, особенно на орошаемых участках, решающую роль играло участие государства. Специализированные подразделения, опираясь на поддержку департамента сельского хозяйства и значительную помощь доноров, предоставляют широкий ассортимент услуг в области НИОКР и техническое содействие.

Источник: Dunham, 1993.

11. Для того чтобы эффективно интегрироваться в либерализованную мировую торговую систему и в полной мере извлекать соответствующие преимущества, зависящим от сырьевого сектора странам, находящимся на грани маргинализации, не следует ограничиваться рамками проблемы отмены торговых барьеров на их экспортных рынках. Им нужно ликвидировать "коммуникационный разрыв" и укреплять свой потенциал предложения, а также более своевременно и гибко реагировать на новые и возникающие рыночные возможности. Это - решающие важные аспекты проблематики либерализации торговли с точки зрения упомянутых стран. В их случае акценты могут несколько смещаться по сравнению с развивающимися странами, обладающими более развитой и диверсифицированной экономикой. Страны, зависящие от сырьевого сектора, могли бы продумать возможность включения в их позитивную повестку дня в области дальнейшей либерализации многосторонней торговли обязательство более развитых стран оказывать поддержку в областях повышения технологического уровня, подготовки кадров и инфраструктуры. Такая поддержка уже предусматривается, например, в двухсторонних соглашениях о доступе к рыболовным ресурсам и в некоторых многосторонних экологических соглашениях. Однако в случае торговли на многостороннем уровне о таком содействии говорится лишь применительно к наименее развитым странам в Решении министров о мерах в интересах наименее развитых стран.

III. СООТВЕТСТВУЮЩИЕ СУБЪЕКТЫ И УЧАСТНИКИ ПРОЦЕССА ДИВЕРСИФИКАЦИИ

A. Роль правительства

1. Благоприятная для предпринимательской деятельности среда

12. Экономические, политические и правовые решения правительств определяют общие рамки развития процесса диверсификации, которая на практике осуществляется предпринимательским сектором под воздействием конъюнктуры и сигналов рынка. Хотя, как правило, диверсификация не выступает особой целью упомянутых решений, обеспечение благодаря принятию таких решений экономической стабильности и благоприятной деловой атмосферы может высвобождать силы предпринимательского сектора, необходимые для диверсификации, и способствовать осуществлению инвестиций. Особенное значение для диверсификации с организацией производства в областях с длительными сроками окупаемости капиталовложений имеют стабильность и предсказуемость политики. Во вставке 2 проводится обзор факторов риска в процессе диверсификации 4/.

Вставка 2

Факторы риска в процессе диверсификации

Риск выступает одним из важнейших факторов в числе социально-экономических реалий диверсификации. На одном конце всего спектра предприятий находятся мелкие фермеры в развивающихся странах, выращивающие широкий ассортимент традиционных сельскохозяйственных культур и занимающиеся некоторыми видами несельскохозяйственной деятельности, с тем чтобы избежать чрезмерной зависимости от какого-либо одного рынка как единственного источника доходов, и в особенности неблагоприятных погодных и иных внешних условий. Тем самым они лишаются преимуществ как специализации на прибыльных сельскохозяйственных культурах, так и диверсификации производства с охватом нетрадиционных областей. На противоположном конце спектра более крупные фирмы снижают свою уязвимость к воздействию отдельных рисков, осуществляя деятельность в самых различных отраслях и на различных рынках. Крупные инвесторы диверсифицируют свои портфели активов, с тем чтобы добиться оптимального соотношения риска и доходности капиталовложений. Покупатели сырьевых товаров, имея возможность выбирать из числа потенциальных поставщиков, по всей вероятности, будут останавливать свой выбор на компаниях, хорошо зарекомендовавших себя в качестве надежных контрагентов. Диверсификация может являться одной из форм стратегий управления рисками, однако, в свою очередь, риск также может препятствовать осуществлению диверсификации.

Глобальная "игровая площадка" далеко не ровная. Чем беднее страна и чем слабее диверсифицирована ее экономика, тем рискованнее диверсификация для местного производителя и соответственно рискованнее становится для иностранного покупателя поддержка таких программ диверсификации. Производственные риски возрастают при отсутствии надежного обеспечения поставок вводимых ресурсов (семян и сельскохозяйственных ресурсов, промежуточных продуктов и оборудования). Риски, связанные с невыполнением установленных графиков (что крайне важно для функционирования систем отгрузок "точно в срок", внедренных во многих глобальных товарных производственно-распределительных сетях), возрастают в случае недостаточного развития инфраструктуры транспорта и связи. Серьезные кредитные риски затрудняют финансирование торговли и управление финансовыми рынками в странах с высоким "суверенным" риском, что тесно связано с экономическим развитием стран и проводимой ими экономической политикой. Кроме того, в случае нетрадиционного экспорта трудно использовать привычные международные механизмы финансирования, предполагающие использование материалов о результатах деятельности какой-либо компании или о суммарных показателях ее продаж известным покупателям. Более высокий риск означает, что для жизнеспособности предприятия нужно, чтобы и отдача от инвестиций была выше, и в силу этого многие планы диверсификации так и остаются на бумаге из-за невозможности достичь нужной высокой точки доходности.

К сожалению, в странах, где диверсификация сопряжена с максимальным риском, как правило, слабее всего и институциональная основа управления рисками, к тому же нестабильность курса правительства скорее порождает новые риски, отнюдь не способствуя их нейтрализации. Таким образом, одним из элементов решения является рациональная, транспарентная правительственная политика. Однако в сфере обеспечения эффективно функционирующей инфраструктуры экономики (порты и аэропорты, системы связи и т.д.) и благоприятных институциональных рамок (страховые компании, учреждения, занимающиеся сбором и предоставлением информации, нормально функционирующие банки, брокеры, позволяющие использовать зарубежные рынки для управления ценовыми рисками, и т.д.) развивающиеся страны по-прежнему нуждаются в международной помощи, например в области подготовки кадров и разработки новых норм оперативной деятельности (руководящих положений в отношении документации и операционного контроля и т.д.). На уровне предприятий руководителям необходимо учиться тому, как можно оценивать риски и управлять ими, учитывать степень риска в бизнес-планах, уменьшать неустойчивость наличных потоков с помощью форвардных операций и механизмов управления ценовыми рисками и понижать сбытовой риск посредством, в частности, более оптимальной организации логистического обеспечения. В этом случае диверсификационные возможности, которые вначале казались слишком опасными, могут оказываться вполне реальными.

13. Во многих развивающихся странах весьма важное значение для развития и диверсификации сельскохозяйственного и минерально-сырьевого секторов имеет четкое определение прав собственности. Для диверсификации, особенно при недостатке земли, нужны капиталовложения, и фермеры, не обладая гарантированными правами собственности, неохотно идут на осуществление таких инвестиций (Pingali and Rosegrant, 1995, p. 181f). Кроме того, безземельным домашним хозяйствам, как правило, очень трудно получить доступ к кредиту. Они используют неофициальные каналы, возобновляемые фонды, средства местных ростовщиков и помещиков. Последние, в частности, как правило, гораздо дороже других источников средств, но нередко это единственный способ взять ссуду без обеспечения.

14. В официальном секторе получить доступ к кредитам гораздо труднее. Сельскохозяйственные банки, сельские отделения почтово-сберегательных учреждений кредитуют, нередко по субсидируемым ставкам, хозяйства в сельской местности, МСП и микропредприятия. Они доказали на практике свою полезность в качестве механизма финансирования затрат бедных домашних хозяйств на нужды развития и диверсификации. Однако последние тенденции в направлении deregulation создают угрозу сокращения таких источников дешевых финансовых средств, и доступ к ним теперь требует больших затрат времени, поскольку банки закрывают отделения в районах с низким оборотом. Ввиду этого предоставление микрокредитов в различных формах может выступать в качестве одного из важнейших факторов сглаживания остроты рисков, связанных с диверсификацией.

15. В условиях расширения приватизации и либерализации правительства нередко не могут или не хотят прибегать к мерам регулирования или оказывать прямую поддержку предприятиям. При этом основными каналами помощи предприятиям, диверсифицирующим свою деятельность, могут становиться улучшение физической инфраструктуры и оказание поддержки в форме подготовки кадров, повышения квалификации и технологического уровня и облегчения доступа к информации.

16. В случае успешно осуществлявшихся программ диверсификации решающим важным фактором являлось наличие достаточно развитой физической инфраструктуры, и в том числе ирригационных систем, транспортной сети и портового хозяйства, служб грузовых авиаперевозок и складских сооружений. Отсутствие даже одного связующего звена может свести на нет все усилия 5/. В горнорудной промышленности для разработки месторождения полезных ископаемых в отдаленных районах нередко требуются крупные инвестиции в инфраструктуру. Выигрыш от таких инвестиций могут получать и производители других товаров благодаря снижению транспортных издержек и приближению к рынкам, в результате чего появляются новые возможности для развития сельскохозяйственного производства и лесного хозяйства. Крупным источником средств для финансирования таких инфраструктурных проектов может выступать частный сектор; ввиду этого одним из важных направлений политики стран, зависящих от сырьевого сектора, может являться создание условий для мобилизации средств частного сектора, например посредством deregulation.

2. Торговая политика

17. В рамках новой торговой системы и экономической политики происходит ликвидация тарифов и нетарифных мер, а также прямой финансовой поддержки экспортёров б/. Одним из позитивных последствий либерализации торговли для диверсификации, и в частности вертикальной диверсификации, станет, как ожидается, предоставление обрабатывающим предприятиям доступа к дополнительным вводимым ресурсам по мировым ценам, что создаст более прочную основу для конкуренции.

18. Экспортные налоги или запрещение экспорта определенных видов продукции обычно плохо согласуются с развитием с опорой на торговлю. Вместе с тем они используются в качестве эффективных инструментов содействия развитию отечественных отраслей обрабатывающей промышленности, интересы которых порой вступают в противоречие друг с другом. Их отмена может способствовать увеличению экспортной выручки, но в то же время ударить по отечественной перерабатывающей промышленности. Во вставке 3 описывается подобная ситуация в Мозамбике.

Вставка 3

Экспортные налоги и переработка орехов кешью в Мозамбике

Либерализация экспорта орехов кешью являлась одним из семи "необходимых условий" получения кредитов, поставленных Мозамбiku Всемирным банком в его "стратегии оказания помощи стране" в 1995 году. Налог на экспорт необработанных орехов кешью был снижен с 26% в 1994/95 году до 14% в текущем году. В конечном счете налоги должны быть постепенно отменены полностью к 2000 году.

Это позволит экспорттировать сырье орехи, в частности в Индию, позволяя получить крайне нужную иностранную валюту, однако, как утверждают местные предприниматели, эти меры подорвут один из немногих секторов, который в настоящее время привлекает местные инвестиции и в котором после приватизации создано более 2 000 новых рабочих мест. Местная переработка орехов кешью может стать невыгодной, если за границей цены на сырье орехи окажутся выше, в то время как местные частные перерабатывающие предприятия находятся пока на стадии становления.

Источник: African Business, May 1997, p. 27.

19. Косвенные негативные последствия либерализации торговли для диверсификации могут ощущаться в развивающихся странах в тех случаях, когда торговые налоги являются значительным источником государственных доходов. Если либерализация международной торговли приводит к резкому сокращению государственных доходов, последнее должно компенсироваться из других источников, с тем чтобы избежать свертывания программ коммунальных услуг и возникновения угрозы ухудшения общекономических условий для развития и диверсификации. Во вставках 4 и 5 приводятся примеры успешных мероприятий по генерированию ресурсов на цели поддержки программ диверсификации.

Вставка 4

Финансирование диверсификации в Колумбии

Задача диверсификации с отходом от монокультуры кофе была поставлена в Колумбии в качестве долговременной цели, и мобилизация необходимых для этого средств являлась важным аспектом деятельности по воплощению в жизнь принятого политического курса. Первый пятилетний план диверсификации был разработан ассоциацией производителей кофе в 1960 году, и ресурсы из сектора кофе направлялись на развитие других производств. Определенная часть поступлений от налогообложения основных экспортных товаров, а также налогов на импорт использовалась для финансирования исследований и разработок, связанных с организацией выпуска альтернативной продукции и изучением экспортных возможностей; оказания поддержки в процессе адаптации существующих производственных мощностей к требованиям мирового рынка; финансирования перерабатывающих предприятий; предоставления субсидируемых кредитов в секторах нетрадиционного экспорта; выявления потенциальных рынков и финансирования рекламных компаний; и создания экспортных маркетинговых компаний. Для нетрадиционных экспортных секторов предусматривались также финансовые льготы в форме освобождения от уплаты импортных налогов и скидок с внутренних налогов. Помимо этого, налогами облагался топливный сектор для финансирования экспорта других полезных ископаемых. Создание в 80-е годы ряда экспортных отраслей, таких, как производство шелка, разведение креветок и выращивание пассифлоры, явилось прямым следствием оказания правительством такой поддержки. Последняя предоставлялась с учетом потребностей каждого сектора. Например, когда антидемпинговые меры, принятые в Соединенных Штатах, стали главным препятствием для экспорта цветов, судебные разбирательства по искам об отмене таких антидемпинговых мер финансировались из управляемого правительством Фонда диверсификации.

Источник: ЮНКТАД, 1994 год.

20. Задача диверсификации нередко конкретно становится в рамках мероприятий по содействию развитию торговли и инвестиционной деятельности, осуществляемых правительством, полугосударственными компаниями или отраслевыми ассоциациями *2/*. Такая деятельность охватывает услуги советов по маркетингу, предоставление конъюнктурной информации, оказание поддержки бюро по маркетингу, услуги коммерческих подразделений посольств в зарубежных странах, рекламные кампании, способствующие укреплению

репутации страны как надежного поставщика и привлекательного объекта для инвестиций, и осуществление мер по контролю качества, с тем чтобы не допустить подрыва реноме страны или сектора-производителя. Во многих странах рекламные кампании, осуществлявшиеся с участием правительственный ведомств, позволяли с успехом обеспечить продвижение на рынок товаров фирменных марок и с установленным источником происхождения 8/.

21. В условиях сокращения прямой поддержки предприятий в новой политической обстановке такие услуги приобретают даже еще большее значение как одна из составляющих успеха при диверсификации экспорта и укрепления позиций предприятий в глобальных сетях производства и распределения сырьевых товаров.

3. Политика в области технология и информационная технология

22. Выход в процессе диверсификации на более высокий технологический уровень является одной из решающе важных составляющих развития. Совершенствование методов производства и переработки традиционных сырьевых товаров по своему значению может по крайней мере не уступать переориентации на новые области. В свою очередь диверсификация с охватом новых областей, если она способствует повышению качественного уровня общего технологического потенциала страны, будет, благодаря побочным эффектам, обеспечивать более широкий круг преимуществ для развития в целом. Ключевыми факторами, определяющими диверсификационный потенциал страны, являются государственная политика по вопросам доступа к зарубежной запатентованной технологии и ее закупки и/или защиты технологии, разработанной местными силами, а также институциональная поддержка НИОКР 9/.

23. Стремительный прогресс информационной технологии является одним из главных факторов глобализации мирового производства и торговли. Преимущества информационной технологии включают, в частности, более рациональную практику управления и стратегического планирования на уровне предприятий, более глубокую оценку рыночных возможностей, облегчение выхода на рынок и повышение приспособляемости к происходящим изменениям. В результате научно-технического прогресса и снижения расходов бурно развиваются электронная почта, Интернет и другие формы телекоммуникаций, а также оборудование, с помощью которого обеспечивается связь между ними. Благодаря таким возможностям коренным образом изменились характер и скорость информационного обмена. По имеющимся оценкам, в последние годы число пользователей Интернетом ежегодно удваивается (ЮНКТАД, 1997e).

24. Такая модернизация может играть важнейшую роль как фактор создания торговых возможностей для развивающихся стран, поскольку значительный объем торговой информации становится доступным во всем мире. Любой поставщик, подключенный по электронным каналам к информационной сети, может мгновенно давать предложения на международных рынках и таким образом участвовать в функционировании глобальных систем производства и распределения сырьевых товаров. В последние годы крупные

фирмы, включая фирмы, занимающиеся сырьевыми товарами, все шире используют информационную технологию для достижения двух основных целей. Первая из них заключается в том, чтобы добиться конкурентных преимуществ, а вторая - обеспечить связь в масштабах всей организации в интересах рационального управления. Так, компании применяют информационную технологию, осуществляя стратегическое планирование и практическую работу по достижению поставленных целей и задач, оценивая возможности и степень новизны рынков и товаров и помогая предприятиям быстро приспосабливаться к изменениям на рынке и на международной арене в целом.

25. Таким образом, крупные компании, занимающиеся сырьевыми товарами, имея возможность быстро получать доступ к новым продуктам и инновационным процессам, глобализировали операции, упрочили свои позиции и добились преимуществ над конкурентами. Благодаря этому они в состоянии противостоять новым конкурентам. Информационная технология также помогает снижать издержки и устанавливать новые, более тесные связи между производителями и покупателями на глобальном рынке. Однако относительные преимущества такого прогресса в области информационной технологии, по всей вероятности, будут больше в случае МСП, чем более крупных фирм, которые уже обладают более свободным доступом к информации. Например, мелкие предприятия в азиатских странах благодаря связям по электронным каналам становятся новыми поставщиками на рынках Южной Америки и Центральной и Восточной Европы. Они получают выигрыш, в частности, от того, что электронная почта гораздо дешевле и проще, чем международная телефонная или факсимильная связь (*Economist*, 1997, р. 59).

26. Вместе с тем в настоящее время географически телекоммуникационные линии распространяются весьма неравномерно. Если в странах с высоким доходом одна телефонная линия обслуживает в среднем двух человек, то в Южной Азии или в странах Африки, расположенных к югу от Сахары, один телефон приходится на 100 жителей (World Bank, 1997, pp. 273f). Еще острее эти проблемы стоят в сельской местности и провинции. Инвестиционные потребности Африки только в секторе телекоммуникаций оцениваются в 50 млрд. долл. США (ЮНКТАД, 1997e, р. 13). На уровне предприятий необходимы инвестиции в аппаратное оборудование, программное обеспечение и подготовку кадров, с тем чтобы позволить в первую очередь малым фирмам повысить свой информационно-технологический потенциал и обеспечить, чтобы сведения о них не "потерялись" в новых базах данных. Развивающиеся страны, зависящие от сырьевого сектора, нуждаются в международной и государственной поддержке, а также в осуществлении частным сектором инвестиций в инфраструктуру связи, чтобы не остаться позади в этой важнейшей области.

4. Сельскохозяйственная политика

27. В качестве одного из главных препятствий на пути развития и диверсификации сельского хозяйства нередко называют неблагоприятные условия торговли сельскохозяйственной продукцией. В последние годы многие развивающиеся страны

отказались от политики стимулирования индустриализации путем поддержания низких цен на весь ассортимент сельскохозяйственной продукции и допускают формирование цен под воздействием рыночных сил, исходя из того, что это позволит добиться эффективного распределения ресурсов и использования рыночных возможностей.

28. Проведенные исследования показывают, что совокупный объем сельскохозяйственного производства довольно слабо реагирует на уровень цен, в то время как эластичность предложения к воздействию неценовых факторов (общественных товаров и услуг) высока, особенно в странах, где недостаточно развита инфраструктура, ощущается нехватка капитала и недостаточно развиты частные исследовательские организации (Chhibber, 1988, p. 45). Поскольку к этой категории относится большинство зависящих от сырьевого сектора, слабых в структурном отношении стран, при проведении политики диверсификации следует использовать широкий арсенал мер, не ограничиваясь исключительно ценовыми рычагами.

29. Политика стимулирования диверсификации сельскохозяйственного производства требует сочетания мер вмешательства как на рынке, так и в производственной сфере. В первом случае речь идет о создании физической и информационно-технологической инфраструктуры, необходимой для подключения рынков и обеспечения конкурентоспособности поставщиков. Меры, связанные с производством, направлены на повышение производительности и уровня квалификации в соответствующем секторе на основе осуществления исследовательских и информационно-пропагандистских программ (Delgado, 1995, p. 228). Исследовательская работа, подготовка кадров и пропаганда научно-технических знаний в сельском хозяйстве имеют, как это видно из вставки 5, особое значение для развития процесса диверсификации, и в свою очередь диверсификация нередко является немаловажной целью такой деятельности.

Вставка 5
Диверсификация Малайзии:
Значение исследований и разработок

В Малайзии политика хозяйственного освоения земель проводилась в сочетании с мерами по повышению эффективности их использования и производительности труда в сельском хозяйстве. Задача облегчалась относительно небольшой численностью населения Малайзии и сравнительно большой площадью новых земель. Кроме того, допускался приток иммигрантов, которые обеспечивали дешевую рабочую силу для плантационных хозяйств. Диверсификация стимулировалась, например, на основе гибкого применения системы дотаций на пересадку растений. Важную роль в вертикальной диверсификации играли экспортные налоги, взимавшиеся по скользящей шкале, а также другие налоговые стимулы, которыми могли пользоваться как местные, так и зарубежные инвесторы.

В результате освоения земель в 70-е годы значительно увеличилась площадь плантаций масличных пальм. Диверсификация с освоением производства какао-бобов была начата в начале 80-х годов с использованием для оказания воздействия на фермеров в основном ценовых рычагов и затем подкреплялась осуществлением на государственные средства исследовательских программ для получения высокоурожайных гибридных сортов. В случае обеих культур проведенные исследования и разработки позволили резко повысить производительность, расширить масштабы переработки и, в случае пальмового масла, найти новые области конечного применения. Устойчивое повышение мирового спроса на пальмовое масло способствовало успеху этого продукта, производство же какао, благодаря росту производительности, оставалось прибыльным, несмотря на снижение цен на мировых рынках. Вертикальной диверсификации лесной промышленности способствовал частичный запрет экспорта бревен.

Эффективное институциональное партнерское сотрудничество между правительством и деловыми кругами и проведение рациональной макроэкономической политики способствовали расширению инвестиционной деятельности. Выход на новые рынки, в частности в других развивающихся странах, облегчался использованием новаторских финансовых стимулов, вводившихся для поощрения экспорта.

Решающим фактором повышения конкурентоспособности Малайзии выступали исследования и разработки. Они финансировались, как правило, за счет ресурсов соответствующего товарного сектора с помощью налога на производства (пальмового масла) или производства и экспорта (каучука). Внедрение результатов сельскохозяйственных исследований помогало удерживать в допустимых пределах разрыв в производительности сельскохозяйственного и промышленного производства и препятствовало маргинализации сельских областей. Кроме того, расширение отечественной переработки на относительно высоком технологическом уровне способствовало повышению общего уровня квалификации рабочей силы. В свою очередь это привлекало иностранных инвесторов не только в сектор переработки сырьевых товаров, но и в другие области, облегчало передачу технологии и обеспечивало постепенное повышение производительности в более широком сегменте экономики Малайзии.

Источник: UNCTAD, 1995b.

30. Однако для успешного осуществления научных исследований, подготовки кадров и пропаганды научно-технических знаний, помимо прочной научной базы, требуется сочетание таких факторов, как достаточно высокое число работников системы

сельхозпропаганды в расчете на одного крестьянина, обеспеченность таких работников средствами транспорта и отражение социальных аспектов, которые позволяют учитывать тот факт, что многие виды сельскохозяйственных работ производятся женщинами. Во вставке 6 приводятся некоторые предложения, высказанные НПО, работающими в этой области. Нередко отмечают, что в исследовательской и пропагандистской работе большое внимание уделяется сельскохозяйственному производству с ориентацией на экспорт; это, возможно, полезно для диверсификации экспорта, но в меньшей степени - с точки зрения продовольственной безопасности и, быть может, борьбы с нищетой. Программы подготовки кадров и пропаганда научно-технических знаний, вносящие значительный позитивный вклад в диверсификацию, осуществляются во многих странах, в том числе в африканских странах, зависящих от сырьевого сектора (UNCTAD, 1997d, p. 10ff).

Вставка 6
Ряд рекомендаций НПО по поводу диверсификации

В обследовании, проведенном ЮНКТАД среди НПО, активно работающих в сельской местности, выделены следующие подходы:

- i) устанавливать контакты с группами фермеров, а не с отдельными лицами;
- ii) выходить на фермеров и выяснить их реальные потребности. Вначале слушать, а затем действовать;
- iii) корректировать имеющиеся знания с учетом практического опыта фермеров;
- iv) содействовать распространению сельскохозяйственных культур и видов практики, соответствующих местным условиям;
- v) не предлагать систем ведения хозяйства, требующих дорогостоящих ресурсов;
- vi) внедрять не только новые сорта, но и требуемые для этого методы культивации;
- vii) рекомендуя новую практику, следует убедиться в наличии необходимых ресурсов;
- viii) следует помогать фермерам в поиске рынков сбыта и их продукции;
- ix) ввиду высокой стоимости химических удобрений необходимо учить использовать органические альтернативные варианты.

31. В ряде случаев при осуществлении схем диверсификации сельского хозяйства и проведении сельхозпропаганды успех достигался благодаря ориентации на отдельных фермеров, готовых и способных пойти на риск, а не распространению какой-либо конкретной сельскохозяйственной культуры среди широкого круга фермеров. В принципе вероятность диверсификации выше в случае ферм среднего размера. Они могут финансировать такие усилия либо из собственных, пусть даже небольших сбережений, либо за счет ссуд, предоставляемых под обеспечение в виде земли или урожая. Кроме того,

на такие хозяйства относительно нетрудно выйти службам, занимающимся вопросами подготовки кадров и сельхозпропаганды. Более бедные фермеры и безземельные крестьяне, как правило, не могут пойти на риск, сопряженный с диверсификацией производимой ими продукции 10/. Они слишком уязвимы в экономическом отношении, обычно отрезаны от источников кредитования и, возможно, не могут позволить себе тратить время на обучение, даже если соответствующие программы подготовки ориентированы именно на них 11/.

32. Ввиду этого в связи со структурой сельского хозяйства в развивающихся странах с низким доходом, где большинство крестьянских хозяйств имеют небольшие наделы или вообще лишены земли, возникает дилемма стратегического характера. Если диверсификация является главной задачей, главное внимание следует уделять более конкурентоспособным хозяйствам, оказывая им поддержку через консультативные службы и систему подготовки кадров и знакомя их с имеющимися рыночными возможностями в случае более качественных традиционных или новых сельскохозяйственных культур. Если же диверсификация является инструментом достижения более широких социальных целей, неотъемлемым компонентом программ диверсификации должна стать ликвидация барьеров, препятствующих участию в этом процессе уязвимых групп - мелких собственников и безземельных крестьян, женщин-фермеров и хозяйств, возглавляемых женщинами, хозяйств, расположенных на землях с нарушенным экологическим балансом. В противном случае существующий разрыв в доходах в сельской местности сохранится и, вероятно, увеличится.

33. Другой важнейшей дилеммой диверсификации является своего рода "задача на сложение", решать которую приходится в тех случаях, когда спрос не возрастает пропорционально предложению. Программы, осуществляемые по типу успешных диверсификационных мероприятий, реализованных, например, в соседней стране, или в ответ на неожиданный взлет цен на мировом рынке (который может носить временный характер), вполне могут и не дать желаемых результатов, поскольку рынок может легко достичь точки насыщения или же произойдет замещение соответствующей продукции. В подобной ситуации более оптимальным вариантом может оказаться специализация на традиционной культуре, глобальный спрос на которую гораздо выше и в случае которой незначительный прирост производства не будет оказывать влияния на цены.

34. Крайне важно предусмотреть обеспечение баланса предложения и спроса. Для этого нужно иметь хороший доступ к постоянно обновляемой информации и использовать современные методы анализа. Кроме того, особенно в условиях приватизации, необходимо, чтобы результаты такого анализа сразу же доходили до реальных производителей, а это требует эффективного сотрудничества и надежных каналов связи между правительствами или другими организациями, осуществляющими исследовательскую работу или получающими доступ к информации, и предпринимателями, принимающими решения в сфере производства. Информационная технология позволяет существенно облегчить такую связь.

35. Одним из главных факторов, порождающих проблему "сложения", является инерция производителей с высокими издержками или их полная неспособность переориентироваться на выпуск альтернативной продукции. Это может вызываться отсутствием информации и квалификации, осуществлением инвестиций в специфические для производства выпускаемой продукции основные фонды или физическими и климатическими факторами. При снижении таких "барьеров для выхода" посредством оказания технической помощи и предоставления финансирования на временные нужды могут быть созданы условия для более эффективного распределения ресурсов рыночными силами на благо как производителей, так и потребителей. На деле новые производители с низкими издержками могут извлекать более высокую прибыль, заключая соглашения о сотрудничестве с производителями с более высокими издержками, которые хотели бы диверсифицировать свою деятельность, отказавшись от производства соответствующего товара, и оказывая им в этой связи финансовую и техническую помощь. Такие вложения вполне могут оказаться оправданными, поскольку благодаря им новые производители могут получить более высокие и более стабильные цены.

5. Политика в минерально-сырьевом секторе

36. Политика по вопросам изыскательских работ и эксплуатации минеральных ресурсов особенно актуальна для диверсификационных усилий частного сектора в странах, обладающих богатыми запасами полезных ископаемых. Такая политика включает разработку законодательства по вопросам прав собственности на минеральные ресурсы и инвестиций, налогообложения и землепользования. Она также охватывает аспекты обеспечения подготовки кадров и инфраструктуры для нужд горнодобывающей промышленности.

37. Разработка минеральных ресурсов может придавать импульс развитию экономики стран, слабо обеспеченных другими природными и людскими ресурсами, и создавать возможности для быстрого экономического роста, при условии решения проблем макроэкономической стабильности в связи с зависимостью от минерально-сырьевого сектора, и в частности влиянием поступлений от минерального сектора на реальный обменный курс и уровня заработной платы в горнорудной промышленности - на общий уровень заработной платы. Доходы от экспорта минеральных продуктов, значительную долю которых обычно получает правительство в форме налогов или роялти, могут направляться на цели инвестиций в развитие человеческого и материально-вещественного капитала в других секторах через такие механизмы, как стабилизационные фонды, обеспечивая таким образом более широкую поддержку процессу диверсификации экономики.

38. Направление определенной части доходов от минерально-сырьевого сектора в другие секторы экономики играет особенно важную роль, поскольку минеральные ресурсы исчерпаемы и средства от продажи минеральных продуктов не будут поступать бесконечно долго. Истощение крупного месторождения полезных ископаемых может повлечь серьезные

пагубные последствия как для хозяйства всей страны, так и для регионов, зависящих от горнорудного сектора. Для того чтобы избежать таких последствий, правительство должно проводить активную политику с ориентацией на длительную перспективу. Во вставке 7 приводится пример проекта в горнодобывающей промышленности, направленного на содействие диверсификации местного хозяйства в Папуа-Новой Гвинеи.

В. Стратегии предпринимательского сектора в процессе диверсификации

39. Хотя результаты диверсификации той или иной страны обычно измеряются на агрегированном макроэкономическом уровне, фактически диверсификацию осуществляют, определяя, вместе с тем, скорость и направление этого процесса, компании и предприятия.

40. В настоящее время во многих странах приватизируются государственные предприятия и ликвидируются советы по маркетингу. Как никогда остро стоит вопрос об укреплении связей между частным сектором и правительствами в целях обеспечения диверсификации. Ввиду этого целесообразно проанализировать, какими стратегиями руководствуются предприятия, вносящие свой вклад в диверсификацию экономики, какие факторы влияют на их решения и какое значение имеют межфирменные отношения, включая место таких компаний в глобальных системах производства и распределения сырьевых товаров и в объединениях предприятий.

Вставка 7

Диверсификация на основе развития горнорудной промышленности и местные общины - Мисимский рудник в Папуа-Новой Гвинее

Диверсификация неизбежно трансформирует характер производства и влияет на образ жизни, особенно в тех случаях, когда новые мощности создаются в отдаленных или изолированных районах, как это часто случается в случае объектов горнодобывающей промышленности. Пример Мисимского рудника показывает, как требования, возникающие в связи с сооружением горнорудного объекта, позволяющего диверсифицировать экономику, могут увязываться с интересами местных общин и в то же время способствовать дальнейшей диверсификации.

Остров Мисима расположен в южной группе островов Папуа-Новой Гвинеи. На острове живет 9 000 человек, основным источником существования которых является натуральное сельское хозяйство. В товарных количествах производятся копра, какао и кофе. Именно в таких условиях в основном натурального сельского хозяйства был пущен в действие в 1989 году Мисимский золотой рудник. Добыча золота ведется обычным открытым способом, и месторождение планируется разрабатывать в течение десяти лет.

До сооружения объекта горнорудная компания "Плейсер Пасифик" активно консультировалась с представителями местных общин. Жители острова требовали, чтобы в результате осуществления проекта все население в целом получило значительные преимущества, но не за счет изменения их образа жизни, культуры или системы ценностей. Для достижения этой цели компания предприняла ряд инициатив. В рамках национального компонента рабочей силы на работу берутся только жители острова, и численность иностранного персонала сведена к минимуму. Компания построила и/или отремонтировала дороги на острове, с тем чтобы все работники могли по-прежнему жить в своих деревнях и в привычных условиях. Компания создала долговременную инфраструктуру, включая взлетно-посадочную полосу и аэровокзал, модернизировала больницу, построила новый полицейский участок, оборудовала два порта, подключила телекоммуникационную сеть к национальной системе, создала подразделения, занимающиеся вопросами жилья, и оборудовала классные комнаты. Наконец, она разработала и финансировала программу активного развития предпринимательской деятельности для облегчения организации товарного производства и экспорта сельскохозяйственных культур в целях, в частности, диверсификации структуры производства и смягчения последствий для занятости и местной экономики, которые возникнут, когда в конечном счете рудник будет закрыт.

Целесообразно отметить два момента: во-первых, первоочередное внимание уделялось трудоустройству населения, которое традиционно владело соответствующими участками и наиболее пострадало в результате осуществления проекта, с обеспечением в то же время занятости на всем острове и отчасти на окружающих островах архипелага. Во-вторых, был создан комитет по социальному контролю в составе представителей рудника, полиции, церкви, землевладельцев, групп мисимских женщин, органов управления округа и провинции и правительства страны. Через этот орган осуществлялось наблюдение за эволюцией социальных последствий на этапах сооружения и эксплуатации объекта. После выявления изменений принимались необходимые меры по управлению положения.

Подлинную проверку на прочность результаты осуществления проекта пройдут после закрытия в конечном счете рудника, когда можно будет судить о степени успеха в достижении целей, которыми руководствовалось население острова, дав согласие на создание рудника, т.е. вначале извлечь выгоды от его эксплуатации, а затем, после закрытия предприятия, вернуться к традиционному образу жизни, имея более диверсифицированное хозяйство и добившись значительного повышения уровня жизни.

Источник: Clark and Cook Clark, 1997.

1. Принятие решений на уровне корпораций

41. Диверсификацию в рамках отдельной компании, по-видимому, легче осуществлять на перерабатывающих предприятиях официального сектора, которым проще получить доступ к информации и финансированию. Хотя более мелкие фирмы с менее значительными невозвратными издержками могут работать более гибко, крупные фирмы, в случае возрастания доходности при росте масштабов производства, как правило, имеют более широкие исходные возможности для диверсификации.

42. Диверсификация деятельности предприятий нередко является результатом органического роста с использованием внутренних капиталовложений и кредитов. В последнее время возникновение фондовых рынков и широкомасштабная приватизация государственных предприятий обусловили появление новых форм расширения предприятий с помощью акционерного капитала и приобретений.

43. Компании в развивающихся странах, как правило, более диверсифицированы, чем в развитых странах, главным образом в силу того, что их персонал нередко имеет общую квалификацию без специализации на конкретных товарах. Это позволяет более гибко осуществлять разнообразные виды деятельности и относительно легко проникать в новые области, где требуется сопоставимый уровень квалификации. С другой стороны, нехватка собственных технологий у компаний развивающихся стран и специфические особенности спроса на внутренних рынках этих стран, где имеются возможности для сбыта низкокачественной продукции, отнюдь не предвещают развития производства с занятием ниш, требующих высокого качества продукции. Напротив, такие фирмы, как правило, ведут с конкурентами борьбу на рынках различной и порой не связанной между собой продукции низкого или среднего уровней качества, используя при этом факторы цены и надежности (Amsden and Hikino 1994; Nachum, 1997).

44. Результаты обследования, проведенного недавно ЮНКТАД (Nachum, 1997) с охватом крупных компаний в развивающихся странах, проводивших диверсификацию, опираясь на сырьевую базу, показывают, что для процесса диверсификации этих компаний характерны определенные общие параметры. Фирмы, идущие по пути вертикальной диверсификации, как правило, имеют самый значительный оборот, но относятся к числу наименее прибыльных и имеют самые низкие показатели роста. Наиболее высоких темпов роста добиваются компании, выходящие в результате диверсификации в смежные области, в то время как диверсификация с охватом не связанных между собой областей дает максимальную прибыль, но оборачивается низкими темпами роста.

45. Обследованные компании реализуют большую часть новой продукции, освоенной в результате диверсификации, главным образом на внутренних рынках, что позволяет говорить о том, что решения диверсифицировать деятельность принимаются в основном с учетом внутреннего спроса. При диверсификации фирмы, как правило, осваивают те области, которые связаны с секторами, где соответствующие компании уже занимают господствующее положение, или же области, в которых они надеются на успех благодаря своим хорошо зарекомендовавшим себя торговым маркам. По всей вероятности, здесь

находит отражение точка зрения, согласно которой внутренние рынки надежнее. Об этом же свидетельствует тот выявленный в ходе обследования факт, что нередко компании, экспортирующие новую продукцию за рубеж, прежде чем проводить диверсификацию, обеспечивают себе рынки сбыта. Чаще всего это делается с помощью заключения соглашений о реализации продукции с компаниями на целевых рынках или создания совместных предприятий с зарубежными компаниями, имеющими торговые марки, пользующиеся прочной репутацией.

Вставка 8

Правительственная политика и диверсификационные решения компаний

Проведенное недавно ЮНКТАД исследование крупных фирм в развивающихся странах (Nachum, 1997) показало, что, по мнению подавляющего большинства из них, правительственная политика практически, а может быть и вообще, не влияет на принимаемые ими решения в области диверсификации. В тех же случаях, когда такое воздействие имеет место, наиболее эффективными инструментами считаются финансовые стимулы.

Несмотря на такое негативное мнение, африканские компании полагают, что политика, проводимая правительствами их стран, особенно финансовые стимулы и помощь в выявлении диверсификационных возможностей, оказывает благоприятное воздействие на процесс диверсификации. В Азии, по мнению предприятий, крайне важна роль всего комплекса мер стимулирования, позволившего создать общую обстановку, благоприятную для расширения предпринимательской деятельности. Напротив, латиноамериканские фирмы считают, что политика правительств их стран в наименьшей степени влияла на их программы диверсификации. Кроме того, компании этого региона в гораздо большей степени, чем в других регионах, придерживаются точки зрения, согласно которой правительенная политика на деле выступала одним из серьезнейших препятствий на пути осуществления планов диверсификации. По мнению фирм, больше всего мешала политическая неопределенность - отсутствие стабильных и рациональных "правил игры" и высокая инфляция. Вмешательство на политическом уровне в функционирование механизма регулирования и правовой системы оборачивалось высокой степенью неопределенности, в силу чего инвестиции становились чрезвычайно рискованным делом. Компании предъявляли к правительенной политике следующие требования: создание общего благоприятного климата на основе обеспечения стабильности цен, надежных перспектив экономического роста и развития и доступа на международные рынки капитала.

За последние два десятилетия представления фирм о воздействии правительственной политики на проводимую ими диверсификацию изменились. За этот период во многих странах проведена значительная либерализация экономики, и компании считают, что это благоприятно сказалось на политике. Фирмы все чаще положительно оценивают помощь, предоставляемую правительствами при приобретении новой технологии и организации подготовки кадров для повышения их уровня квалификации.

Тот факт, что при проведении обследования ЮНКТАД упор был сделан на крупные фирмы, возможно, привел к формированию превратного мнения о роли правительственной политики при принятии диверсификационных решений. В случае более мелких фирм вероятность того, что они нуждаются в такой политике и испытывают ее воздействие, выше.

2. Иностранные инвестиции

46. Еще одним инструментом диверсификации является иностранный капитал. Он играет важную роль в процессе перестройки, модернизации и диверсификации производства во многих развивающихся странах. (UNCTAD, 1995a, pp. 125-224). На протяжении последних нескольких лет ПИИ, стратегические союзы компаний и совместные предприятия способствуют вертикальной диверсификации на основе создания перерабатывающих предприятий в развивающихся странах.

47. В Африке основной объем ПИИ осуществляется в горнодобывающем секторе. Увеличение таких инвестиций в 90-е годы после двух десятилетий затишья произошло главным образом в результате либерализации режимов ПИИ. Это способствовало диверсификации производства в тех случаях, когда правительства целенаправленно проводили политику переключения доходов от таких инвестиций на финансирование других программ развития 12/.

48. Новым источником капитала становится ПИИ из развивающихся стран. Компании развивающихся стран в своей инвестиционной деятельности ориентируются, как правило, на субрегиональные и региональные рынки; одним из главных факторов, определяющих динамику потоков ПИИ по линии Юг-Юг, являются, по-видимому, региональные торговые соглашения, в частности в Юго-Восточной Азии и Латинской Америке. Немалая доля ПИИ, связанных с сырьевым сектором, направляется в агропредприятия и предприятия пищевой и горнорудной промышленности, металлургии и промышленности строительных материалов. Как и в случае внутрикорпорационных моделей роста, ПИИ развивающихся стран, как правило, повышают степень диверсификации производства с освоением продукции или процессов, связанных с основным видом деятельности, и с использованием таких факторов, как знание специфических особенностей товара или же знакомство с рынками и существующими правилами (UNCTAD, 1995a, pp. 26-36).

3. Межфирменные отношения

a) Товарные производственно-распределительные системы

49. Глобализация может усиливать традиционные доминирующие позиции в отношениях между фирмами. Тем не менее в условиях расширения возможностей привлечения квалифицированного персонала и получения информации фирмы в развивающихся странах могут находить более широкие и потенциально более выгодные возможности для подключения к сетям производства и распределения сырьевых товаров и эффективного участия в их работе. Для успешной диверсификации в условиях глобализации экономики чрезвычайно важное значение приобретают такие факторы, как понимание динамики функционирования этих систем и способность руководства компаний найти соответствующее место в цепи производства и распределения товара 13/.

50. Соотношение сил производителей и различных перерабатывающих и коммерческих предприятий в масштабах всей производственно-распределительной системы зависит от особенностей конкретного продукта, технических требований, структуры рынка и организации торговли. В случае дешевых или низкокачественных сырьевых товаров, которые обычно поставляются крупными партиями, доминирующие позиции в производственно-распределительной системе, как правило, занимают крупные международные покупатели, в результате чего производители по существу играют вторичную роль, особенно если можно без особых трудностей перебазировать производство, как это происходит в случае многих массовых недорогих продуктов, включая сегмент дешевой одежды и обуви. В случае же редких, сложных или нишевых сырьевых товаров, которые зачастую производятся и поставляются небольшими партиями или при условии свежести или новизны товара, равно как и в случае эластичной по доходу продукции, спрос на которую быстро растет, производители потенциально обладают более широкими возможностями для оказания воздействия, даже если доминирующую роль в производственно-распределительной цепочке играют крупные покупатели. Одним из определяющих факторов в этой связи является способность производить продукцию с соблюдением специфических требований в отношении качественных, санитарно-гигиенических и экологических норм или вкусов потребителей.

51. Предприятия развивающихся стран также могут укрепить свои позиции на переговорах в тех случаях, когда они имеют доступ к источникам поставки особенно конкурентоспособной продукции и когда они могут обеспечивать эффект масштаба и обладают потенциалом для разработки новых изделий и внедрения новых методов производства. Переход к выпуску специализированной, фирменной или нишевой продукции и вертикальная диверсификация позволяют, таким образом, производителям повысить свой вес в иерархии производственно-распределительной системы и добиваться получения более высоких доходов и стабилизации уровня цен и доходов. Во вставке 9 приводится один из примеров на этот счет.

52. Помимо производства дорогостоящей нишевой продукции, диверсификация с выходом на расширяющиеся рынки конкретных товаров и с охватом сырьевых товаров, пользующихся спросом в динамично развивающихся регионах, открывает потенциальные возможности для повышения статуса страны-производителя в производственно-распределительной цепочке. Задача состоит в том, чтобы найти такие возможности на рынке. Ассоциации деловых кругов могут оказывать содействие в проведении конъюнктурных исследований для облегчения выявления упомянутых тенденций. Помочь в этом отношении могут также правительства и международные организации.

Вставка 9

Благодаря товарной специализации в Таиланде производство все больше определяется политикой производителей, а не покупателей

В 70-е годы сектор натурального каучука Таиланда, где доминировали владельцы мелких участков, был связан с международными рынками через группу тайских экспортеров каучука (пять компаний контролировали 75% экспорта), работавших с торговыми домами Японии, которые, в свою очередь, снабжали четырех крупных международных производителей шин. Затем, стремясь сгладить отклонения в качестве сырья, компания "Бридджстоун" ввела систему контроля качества, разместив своих технических специалистов в районах производства каучука и организовав прямые закупки у владельцев мелких участков. Впоследствии эта стратегия была взята на вооружение и японскими торговыми домами. Фирма "Бридджстоун" продолжала активно поощрять производителей повышать степень первоначальной обработки, и стандарт "Бридджстоун" стали применять также и другие покупатели. В результате качество каучука значительно повысилось. В конечном счете производители начали действовать в обход тайских торговых фирм. Однако ввиду незначительных масштабов деятельности большинства производителей позиции покупателей на переговорах укрепились.

Благодаря повышению качества выпускаемой продукции к концу 70-х годов Таиланд мог с выгодой для себя использовать конкурентную борьбу крупных производителей шин за получение высококачественного тайского каучука и с успехом диверсифицировал рынки сбыта экспортной продукции, увеличив также объем производства. В 80-е годы в результате повышения технологического уровня, внедрения новых технологий и осуществления крупных капиталовложений Таиланд упрочил свое положение в мировом секторе натурального каучука.

(Источник: Shigetomi, 1995).

б) Объединения и сети

53. Объединение предприятий в группы или увязка в единую сеть различных видов экономической деятельности происходит в промышленных районах - точках, где сконцентрированы отдельные предприятия, занимающиеся смежными видами деятельности, - или в рамках сетей предприятий, связанных между собой деловыми соглашениями. Такие группировки выполняют важнейшую задачу, облегчая доступ к информации о рынках и технологиях и содействуя ее распространению. Они также позволяют снижать накладные расходы благодаря совместному выполнению контрактов, организации совместных закупок вводимых ресурсов, обеспечению совместно финансируемых дополнительных услуг или совместному осуществлению программ организации сбыта (Nadvi and Schmitz, 1994). Ввиду этого они могут становиться одним из условий успешного

участия в глобальных системах производства и распределения сырьевых товаров. Товарные объединения могут возникать, например, на базе простых горнорудных или сельскохозяйственных предприятий, которые затем начинают осваивать переработку сырья, создают филиалы в отраслях производства оборудования или вводимых ресурсов, необходимых для уборки урожая, добычи ископаемых или переработки сырья, разрабатывают технологии и в конечном счете экспортят их наряду с исходным сырьевым товаром 14/. Во вставке 10 приводится более подробная информация о деятельности товарных объединений в Бразилии. В рамках этого процесса нередко создаются возможности для повышения управленческой и технической квалификации не только на соответствующих фирмах, но и на других предприятиях. Порой объединения создаются под давлением покупателей, которым требуется оперативная поставка товара для удовлетворения потребностей особых или нишевых рынков. Экспортеры могут заключать субподрядные соглашения с местными МСП и микропредприятиями. В результате создаются объединения, которые в свою очередь передают эту способность дальше через коммуникационные сети и на основе совместного использования технологии.

54. Объединения малых и средних предприятий могут облегчать для правительства или ассоциаций деловых кругов задачу осуществления мероприятий по поощрению диверсификации. Вместе с тем объединение предприятий в единые группы позволяет облегчить для правительства и организаций предпринимателей и решение таких задач, как организация энергоснабжения и транспорта, предоставление технологий или оказание поддержки в интересах содействия развитию торговли (Humphrey and Schmitz, 1996).

Вставка 10

Товарные объединения в Бразилии

В бразильском штате Санта-Катарина насчитывается свыше 40 000 производственных предприятий. В агропромышленном секторе, охватывающем 1 300 предприятий, генерируется около одной трети доходов штата от экспорта и занято приблизительно 10% рабочей силы. Крупнейшей по обороту является группа предприятий, занимающихся производством и переработкой свинины и птицы. Животные и птицы выращиваются на подрядных фермах, и перерабатывающие компании предоставляют животных и птицу для откорма и собственно корма, оказывают консультативную помощь по вопросам технологии и обеспечивают контроль качества. Имеется ряд крупных перерабатывающих предприятий, например "Садиа" (один из крупнейших в мире мясокомбинатов) и "Пердигау агроиндустриал". Небезынтересно отметить, что регион становится и производителем, и экспортёром рефрижераторного оборудования. В то время как продукция свиноводства перерабатывается главным образом для удовлетворения потребностей внутреннего рынка, приблизительно 70% продукции птицеводства экспортируется. Доля Санта-Катаринского района на мировом рынке цыплят превышает 10%. Ноу-хау, накопленные в свиноводстве, которое первоначально являлось приоритетным сектором животноводства, удалось с успехом перенести в отрасль птицеводства. В целях удовлетворения требований нишевых рынков при переработке обеспечиваются 2 500 различных видов разделки птицы. Крупные компании мясного сектора диверсифицируют производство и переходят к выпуску других пищевых продуктов, например рафинированного растительного масла и фруктовых соков.

На базе местных глин работают предприятия по выпуску керамической плитки, которые обеспечивают 25% экспортной выручки штата (100 млн. долл. США в 1996 году), вывозя свою продукцию в 60 стран, и на которые приходится около 100 000 из 365 000 существующих в штате рабочих мест.

Другая группа предприятий функционирует в лесной промышленности и охватывает целлюлозно-бумажные, деревообрабатывающие и мебельные заводы. Последним удалось пробиться, в частности, на европейский рынок; с начала 90-х годов экспорт мебели вырос на 150%.

Немаловажную роль в рассматриваемом случае развития групп предприятий сыграл, по-видимому, ряд факторов. Во-первых, предприятия осуществляют свою деятельность в динамичной среде, которая, как представляется, способствует диверсификации с освоением выпуска новых видов продукции, внедрением новых технологий и выходом на новые рынки. Во-вторых, активное содействие в обеспечении экономического развития региона оказывают несколько ассоциаций, занимающихся вопросами поддержки промышленности, такие, как Центр международной торговли (FIESC) и секретариат штата по вопросам экономического развития и интеграции в "Меркосур". В-третьих, правительство штата взяло на себя ответственность за развитие социально-экономической инфраструктуры. Например, оно обеспечивает подготовку кадров и повышение профессиональной квалификации. Оно поощряет развитие портовых сооружений и других инфраструктурных объектов и оказывает поддержку, в частности, зоне по переработке продукции на экспорт и складским кооперативам.

Однако эффективность таких групп предприятий оборачивается вытеснением мелких сельскохозяйственных производителей. Например, в продовольственном секторе в результате рационализации, стандартизации и концентрации производства число ферм, поставляющих свою продукцию крупным перерабатывающим компаниям, сократилось с 80 000 в 70-е годы до 25 000 в середине 90-х годов. В то время как средние по размерам хозяйства благодаря более высокой эффективности производства выиграли от развития агропромышленного комплекса, мелкие фермеры нишают и многие из них пополняют число жителей городских трущоб.

(На основе информации, представленной секретариатом штата по вопросам экономического развития и интеграции в "Меркосур" и FIESC Florianopolis, Бразилия).

С. Социально-институциональные рамки

55. Обсуждение вопросов диверсификации в зависящих от сырьевого сектора странах было бы неполным без изучения роли общественных организаций. Этот "мягкий" аспект развития нередко ускользает из поля зрения при анализе традиционных экономических рычагов, хотя он определяет характер решений и процессов, на которых базируется диверсификация.

56. Существующие в обществе нормы и традиции в своей совокупности создают те рамки, в которых проходит экономическая деятельность. Эти рамки зачастую в неменьшей степени, чем рыночные силы и меры правительства, определяют характер решений в сфере производства и торговли 15/. Понимание существа этого механизма может помочь найти верный путь в процессе разработки более эффективной политики и организации более эффективно действующей системы коммунальных услуг. Кроме того, вовлечение широких слоев общества в процессы принятия и реализации решений может способствовать достижению того, чтобы диверсификационные стимулы не превращались в своего рода "ренту" для привилегированных групп, но обеспечивали поступление соответствующих ресурсов на цели продуктивной диверсификации (North, 1995, p. 23; Toyne, 1995, p. 59).

57. В своей коммерческой деятельности производители и торговые фирмы, как правило, устанавливают "персональные", устойчивые отношения на основе гендерных, родственных, этнических, кастовых или иных личных, т.е. нерыночных, связей. Это позволяет снизить риск и уменьшить операционные издержки благодаря гарантированному осуществлению поставок, обеспечению контроля качества, предоставлению надежной информации, сокращению утомительного процесса переговоров и предоставлению доступа к финансированию (Jaffee and Gordon, 1993, p. 21 f; Nadvi and Schmitz, 1994, pp. 23, 31; Boserup, 1986). Например, во многих странах с низким доходом Западной Африки и Юго-Восточной Азии успешно функционируют женские торговые сети, занимающие господствующие позиции в трансграничной торговле, и особенно в торговле продовольственными товарами, сельскохозяйственными вводимыми ресурсами и потребительскими товарами первой необходимости. Аналогичным образом, вопросы финансирования нередко решаются через неформальные группы с опорой на личные или гендерные связи (Gayi et al, 1995; Ghate, 1992). Социальные взаимоотношения также регулируют доступ в отдельные сферы производственной или коммерческой деятельности и обеспечивают в неформальном порядке подготовку кадров и поддержку в процессе освоения рынка.

58. Взаимоотношения между отдельными предприятиями описанных выше групп нередко в значительной степени имеют в своей основе семейные, племенные, клановые, кастовые или этнические связи, а также фактор региональной близости. Такие взаимоотношения играют значительную роль в формировании атмосферы доверия, необходимой для осуществления совместной закупочной или сбытовой деятельности или при разделе рынка или совместном использовании технической информации (Nadvi and Schmitz, 1994). В случае

международной торговли или инвестиций полезным каналом экономического взаимодействия между странами происхождения и принимающими странами являются круги экспатриантов. В качестве примера можно сослаться на "этнические сбытовые цепочки", функционирующие в секторе свежих и переработанных пищевых товаров 16/.

59. С другой стороны, в тех случаях, когда в такие сети систематически не допускаются "чужие" социальные группы, существует опасность того, что эти сети будут превращаться в своего рода картели или группы давления и создавать барьеры, препятствующие выходу на рынок других производителей или торговцев или их уходу с рынка. В подобных ситуациях сети, создаваемые по социальному признаку, могут тормозить или сдерживать диверсификацию.

60. Многогранный характер взаимоотношений между производителями и торговыми фирмами как в формальном, так и в неформальном секторах производственной деятельности, а также определяющие их социально-институциональные рамки могут выступать существенно важным фактором при разработке и осуществлении политики и мер диверсификации. Необходимо тщательно взвешивать положительные и отрицательные стороны социальных сетей. Выявляя составляющие реально осуществимых стратегий диверсификации, анализ социально-институциональных рамок может служить "расширению арсенала альтернативных мер политики, намечая позитивные ориентиры для вмешательства в рамках проводимой политики, оставшиеся вне поля зрения ортодоксальных экономистов" (Harriss et al, 1995, p. 7; Rasmussen at al, 1992).

IV. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ: ПОВЕСТКА ДНЯ В ИНТЕРЕСАХ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

61. Многосторонняя торговая система:

- a) зависящие от сырьевого сектора развивающиеся страны нуждаются в ясном понимании обязательств, согласованных в рамках Уругвайского раунда, с тем чтобы получить полное представление о всем диапазоне имеющихся у них вариантов поддержки диверсификации;
- b) зависящим от сырьевого сектора странам необходимо разработать целенаправленную, позитивную повестку дня для предстоящих многосторонних торговых переговоров, отразив свои потребности в диверсификации. Следует изыскивать формы, позволяющие включить финансовую и техническую поддержку в интересах расширения потенциала предложения этих стран в качестве неотъемлемой части проблематики будущих торговых переговоров.

62. Внутренняя обстановка, благоприятная для диверсификации:

- a) правительствам следует обеспечить четкое определение и гарантии прав собственности. Важную роль в этой связи играет земельная реформа;

б) способствующие проведению диверсификации меры, как представляется, позволяют добиться большего успеха в тех случаях, когда их объектом являются фермы и предприятия со средним уровнем доходов. В условиях ограниченности ресурсов из виду могут упускаться задачи борьбы с нищетой. Опасность поляризации, которая в долгосрочном плане может подорвать диверсификационные усилия, требует дополнительного изучения вопросов политики и коррективных мер в интересах согласования различных целей политики;

с) необходимо четко очертить круг обязанностей центрального правительства и местных органов государственного управления. Последние играют крайне важную роль при осуществлении программ диверсификации. Во многих случаях нужно расширить их возможности и принять меры, с тем чтобы в процессе диверсификации принимали участие широкие слои населения и учитывались интересы всех заинтересованных сторон;

д) правительства должны отдавать приоритет обеспечению необходимой для диверсификации инфраструктуры, особенно в интересах развития экспорта;

е) в зависящих от сырьевого сектора странах необходимо генерировать внутренние ресурсы для диверсификации в рамках самого сырьевого сектора. Ввиду этого следует разработать механизмы для целевого выделения и перевода средств, которые могли бы использоваться в виде рискового капитала в интересах стимулирования диверсификации с освоением производства нетрадиционных сырьевых товаров и обработанной продукции;

ф) одним из важнейших факторов в процессе диверсификации является подготовка людских ресурсов, которая должна охватывать следующие направления:

i) подготовка кадров и изучение сложной современной технологии в интересах диверсификации с освоением новых, более прибыльных процессов и продуктов с выходом на более высокую ступень технического развития;

ii) повышение квалификации на промежуточном уровне, позволяющем повысить степень гибкости производства и облегчающем непрерывную диверсификацию;

iii) оказание базовых услуг по распространению научно-технических знаний, необходимых МСП и мелким сельскохозяйственным производителям, чтобы выйти за рамки натурального хозяйства и диверсифицировать производство;

г) создание сетей, объединяющих учебные и научно-исследовательские учреждения и производственные предприятия, дает значительные преимущества в плане экономии, обусловленной внешними факторами, совместного погашения расходов и создания образцово-показательных центров. Спонсорами таких сетей могут становиться центральные правительства, местные органы государственного управления, ассоциации предпринимателей или полугосударственные компании.

63. Сектор предприятий:

- a) во многих странах, зависящих от сырьевого сектора, нередко отсутствуют основные элементы, необходимые для выявления рыночных возможностей. Подготовка кадров в этой области была бы крайне полезна для предприятий, стремящихся расширить свои торговые горизонты, а также для государственных служащих, оказывающих им содействие;
- b) в целях расширения инвестиций в интересах горизонтальной и вертикальной диверсификации деловые круги должны выявлять конкретные препятствия, разрабатывать реалистичные варианты их преодоления и заручаться необходимой поддержкой правительства;
- c) порой новым выходящим на рынок компаниям с низкими издержками имеет смысл помогать производителям с высокими издержками преодолевать барьеры, препятствующие уходу с рынка и из сферы традиционной деятельности, смягчая таким образом остроту упоминавшейся выше "проблемы сложения";
- d) обмен информацией, совместная организация сбыта и мероприятия по содействию развитию торговли укрепляют позиции производителей и торговых компаний на переговорах. Целесообразно, быть может, распределять затраты на осуществление таких мероприятий между фирмами, пользующимися их результатами, правительствами соответствующих развивающихся стран и, в случае стран с низким доходом, - международным сообществом доноров. В этой связи предметом дальнейшего изучения могут стать вопросы создания, структуры и функций советов по маркетингу нового поколения, работающих с деловой ориентацией;
- e) может возникать необходимость пересмотра предприятиями стратегий, применяемых ими для нахождения своего места в цепочке производства и распределения сырьевых товаров и для выявления рыночных возможностей на основе специфических характеристик соответствующего продукта (например, наличие ниш, поставки малыми партиями, оперативная реакция, свежесть, новизна и высокая удельная стоимость товара, технологическая основа и т.д.). Особого внимания в этом отношении, возможно, заслуживают органические продукты;
- f) объединение предприятий в группы снижает операционные затраты и может способствовать диверсификации. В ходе дальнейших ориентированных на принятие конкретных мер исследований можно было бы изучить опыт создания объединений с опорой на эксплуатацию природных ресурсов в странах, зависящих от сырьевого сектора, выделить факторы, способствующие горизонтальной или вертикальной диверсификации, и разработать предложения в интересах расширения вклада групп предприятий в процесс диверсификации.

64. Социально-экономические аспекты диверсификации:

- a) социально-культурные связи нередко имеют решающее значение в сфере производства и торговли. Понимание механизма их функционирования позволяет лучше представить себе процесс диверсификации. Дальнейшие исследования на микроуровне,

возможно, позволили бы выявить важные социальные факторы, влияющие на характер решений в области диверсификации, и разработать более оптимальные варианты политики;

б) мелким производителям и МСП трудно получить доступ к финансированию, поскольку у них отсутствует соответствующее обеспечение. Ввиду этого необходима схема кредитования, с помощью которой они могли бы погашать операционные расходы и регулировать степень экономического риска, связанного с диверсификацией. Отсюда вытекает необходимость укрепления социальных учреждений, выполняющих крайне важные функции при обеспечении такого финансирования. Важную роль в поддержке таких усилий призвано сыграть и международное сообщество.

65. Последующая деятельность:

Выводы и рекомендации, кратко изложенные выше, возможно, помогут правительствам при выборе областей, в которых они хотели бы продолжить работу в рамках ЮНКТАД, в том числе в рамках совещаний экспертов и деятельности по линии технического сотрудничества.

ПРИМЕЧАНИЯ

1/ См. Доклад Комиссии по торговле товарами и услугами и по сырьевым товарам о работе ее первой сессии (TD/B/COM.1/6, Annex IV).

2/ Однако, как довольно подробно показано в случае пищевых продуктов в документе ЮНКТАД 1997b, влияние тарифов, взимаемых на импортирующих рынках, на результаты деятельности экспортёров из развивающихся стран неоднозначно.

3/ Например, в соглашениях Уругвайского раунда предусмотрены изъятия для группы стран приложения VII - 48 наименее развитых стран и 20 других стран с душевым показателем ВНП ниже 1 000 долл. США - в отношении многих согласованных положений или же для них предусматривается более длительный период осуществления. Специальный и дифференцированный режим согласно статье 6 (пункт 2) соглашения Уругвайского раунда по сельскому хозяйству предусматривает для развивающихся стран особую категорию мер поддержки производства. Речь идет о субсидировании сельскохозяйственных вводимых ресурсов, инвестиционных субсидиях и поддержке производителей в целях поощрения диверсификации с отказом от выращивания незаконных наркотических сельскохозяйственных культур. Эти изъятия открывают возможности для облегчения горизонтальной диверсификации. Подробное обсуждение последствий, связанных с сырьевым сектором соглашений в рамках договоренностей Уругвайского раунда, см. ЮНКТАД, 1995c, стр. 5-11 и ЮНКТАД, 1996, особенно стр. 156 и последующие. См. также документ TD/B/COM.1/13 по пункту 4 повестки дня сессии Комиссии.

4/ Обсуждение факторов риска на макроуровне и на уровне ферм см. в Quiroz and Valdés, 1995.

5/ Например, развитие производства и экспорта фруктов в северо-восточной части Бразилии и кукурузы и тапиоки во внутренних районах Таиланда стало возможным лишь при организации их перевозки. В Кении экспорт свежих продуктов сдерживается отсутствием в найробийском аэропорту необходимых складских помещений общего пользования для хранения охлажденной продукции. Ряд крупных производителей и экспортёров имеют собственные мощности, однако складов, которыми могут пользоваться мелкие экспортёры, как сообщается, недостаточно. Отсюда вытекают два неблагоприятных последствия: i) во-первых ограничиваются возможности предварительного охлаждения продукции, в то время как именно этот процесс предпочитают импортеры из ЕС, и ii) во-вторых, мелкие экспортёры становятся особенно уязвимыми при нарушении запланированного графика бронирования грузовых мест (Stevens, 1991).

6/ Плюсы и минусы протекционистских мер в связи с экономическим развитием и диверсификацией изучены весьма подробно, и в настоящем докладе не делается попыток вновь начать обсуждение этих вопросов и лишь упоминаются некоторые аспекты, которые, как представляется, имеют непосредственное отношение к процессу диверсификации.

7/ В Таиланде, например, пятилетние планы развития, последовательно осуществлявшиеся Национальным советом экономического и социального развития, способствовали обеспечению экспортной ориентации и диверсификации посредством таких мер, как установление эшелонированных ставок заработной платы, предоставление скидок при обложении пошлинами импортируемых капитальных товаров и организация рекламно-пропагандистских мероприятий в интересах агропредприятий. Правительство открыло доступ к различным участкам земель, привлекало иностранные инвестиции в мясомолочное животноводство, внедряло устойчивые сорта кукурузы и тапиоки и предоставляло субсидированные ссуды для возделывания сельскохозяйственных культур, имеющих важное значение для агропромышленного комплекса. Переработка в местных условиях поощрялась, например, с помощью налога на экспорт необработанного тростникового сахара и льготных ссуд для сахарных заводов. (Phongraichit and Baker, 1995, pp. 51-55). Аналогичным образом, правительство Доминиканской Республики освобождало от уплаты подоходного налога и пошлин и предоставляло налоговые льготы и возможности покупки земли по низким ценам в случае перехода от традиционных сельскохозяйственных культур (кофе, какао, производство сахара, табака) к нетрадиционным видам. В этих условиях было создано или расширено более 120 фирм, и стоимостной объем экспорта нетрадиционных сельскохозяйственных сырьевых товаров и продукции агропромышленности увеличился в период 1979-1989 годов практически вдвое (Raynolds, 1994, p. 147).

8/ Например, в Шри-Ланке и Китае благодаря организовавшимся правительством компаниям удавалось успешно продвигать на мировых рынках чай фирменных марок; в Колумбии, Кении и на Ямайке экспорт кофе осуществлялся при поддержке общих правительственных рекламных компаний (LMC, 1997, p. 35). В Израиле Совет по сбыту цитрусовых являлся единственным экспортером и благодаря этому обладал мощными позициями на переговорах вплоть до начала 90-х годов (Jaffee and Gordon, 1993, p. 78f). В Уганде правительством принят план диверсификации экспорта на период 1992/93-2002 годов, в котором сведен воедино целый ряд принимавшихся ранее мер по содействию развитию торговли: решения о проведении секторальной политики с ориентацией на экспорт, схема гарантирования экспортных кредитов, укрепление бюро стандартов и подразделения по вопросам анализа экспортной политики и развития (Van der Geest, 1997, p. 193f). Последнее поручило провести исследования по вопросам новых продуктов цветоводства и садоводства, а также сельскохозяйственных культур, торговля которыми традиционно велась в неформальном секторе. В Кении Садоводческий кооперативный союз уже с 50-х годов играл важную роль в развитии торговли несезонными овощами в Европе (Jaffee and Gordon, 1993, p. 75).

9/ О роли в этой связи одного из ведущих чилийских исследовательских центров см. Jaffee and Gordon, 1993; Agosin, 1997.

10/ Например, в ряде производящих кофе стран эта более выгодная культура возделывается состоятельными фермерами, в то время как бедные хозяйства, которые не могут позволить себе ждать, пока вырастут саженцы, равно как и пойти на риск потерять

урожай, лишаются возможности диверсификации с организацией более прибыльного производства. Они выращивают продовольственные культуры зачастую только для удовлетворения собственных потребностей. См., например, Wyeth, 1989, где рассказывается об опыте Гондураса.

11/ Противоположную точку зрения см. в Nerlove et al, 1996.

12/ Показателен пример Ботсваны, которая обладает богатыми минеральными ресурсами и с успехом привлекает ПИИ для расширения своего горнорудного сектора и развития огранки и полировки алмазов. В последнем случае производство развивается на основе комплексного использования прямых иностранных и государственных инвестиций. За счет налогов на минерально-сырьевой сектор и роялти финансируется приблизительно 50% государственного бюджета, в рамках которого все большая доля ассигнований выделяется на развитие социальной инфраструктуры (UNCTAD, 1995d, pp. 37-42).

13/ Подробное обсуждение глобальных систем производства и распределения сырьевых товаров см. в Gereffi et al, 1994; von Kirchbach and Delachenal, 1996; Raynolds, 1994; Griffon and Hugon, 1996.

14/ Например, через все эти стадии прошло развитие группы предприятий, сформировавшихся вокруг отрасли по производству бобов сои в Аргентине. В Колумбии в целях удешевления экспорта фруктов были созданы местные упаковочные фирмы, которые в свою очередь способствовали развитию местных конструкторских бюро. Потребности в упаковке подтолкнули к использованию сахарного жмыха для производства бумаги, которую затем стали использовать для выпуска другой продукции. В результате теперь Колумбия стала крупнейшим в мире экспортёром детских книг-раскладушек.

15/ Например, при проведении исследования опыта двух советов по маркетингу кофе обнаружилось, что, несмотря на идентичную организационную структуру, результаты этих организаций различались, поскольку организации действовали в неодинаковых институциональных условиях. В одном случае совет работал крайне эффективно, оплачивал продукцию фермеров по конкурентоспособным ценам и организовывал агрономические исследования; другой совет превышал свои полномочия и нанес ущерб кофепроизводящему сектору страны. См. Bates, 1995, pp. 42ff.

16/ Например, фирмам-экспортерам в Доминиканской Республике, принадлежащим азиатским владельцам, удалось организовать реализацию на рынке США восточных овощей благодаря ориентации на связи с предприятиями-импортерами азиатских иммигрантов, бакалейные лавки, принадлежащие соотечественникам, и специализированные рестораны. Семейные или деловые связи между сообществами иммигрантов из Южной Азии в Кении и в Соединенном Королевстве сыграли важнейшую роль в организации кенийского экспорта свежих овощей на рынок Соединенного Королевства (Raynolds, 1994, pp. 75f, 154f). "Этнические сбытовые цепочки" сыграли определенную роль и в организации международного маркетинга продукции птицеводства. Показательны примеры бразильской компании "Садия", принадлежащей выходцам из Европы, которые организовывали выход на рынки европейских стран, и таиландской компании "Чароен Покпханд", китайские корни которой помогли ей создать птицеводческие фермы и перерабатывающие предприятия в Китае и других странах региона.

БИБЛИОГРАФИЯ

African Business, May 1997.

Agosin, M. (1997). "Export performance in Chile", документ, подготовленный для рабочего совещания МНИИЭР УЮН по вопросам роста внешнего сектора и роли нетрадиционного экспорта в странах Африки к югу от Сахары, mimeографированное издание, Кампала.

Amsden, A. (1997). "Bringing production back in - Understanding Government's economic role in late industrialization", *World Development*, Vol. 25, No. 4, pp. 469-480.

Amsden, A. and T. Hikino (1994). "Project execution capability, organizational know-how and conglomerate corporate growth in late industrialization", *Industrial and Corporate Change*, Vol. 3, pp. 111-147.

Bangladesh, (1996). "Export policy 1995-1997", mimeo, Dhaka, Ministry of Commerce.

Bates, R. (1995). "Social dilemmas and rational individuals. An assessment of the new institutionalism", in J. Harriss, J. Hunter and C. Lewis (eds.), *The New Institutional Economics and Third World Development*, London/New York, Routledge, pp. 27-48.

Boserup, E. (1986). *Women's Role in Economic Development*, 2nd edition, Aldershot (England), Gower Publishing.

Chhibber, A. (1988). "Raising agricultural output: Price and nonprice factors", *Finance and Development*, June.

Clark, A. L. and J. Cook Clark (1997). "The Misima mine: An assessment of social and cultural issues and programmes", in UNCTAD (1997c).

Delgado, C. (1995). "Agricultural diversification and export promotion in sub-Saharan Africa", *Food Policy*, Vol. 20, No. 3, pp. 225-243.

Dunham, D. (1993). "Crop diversification and export growth: dynamics of change in the Sri Lankan peasant sector", *Development and Change*, Vol. 24, pp. 787-813.

Economist (1997), "Rubber ducks in the Net", 26 July, p.59.

Gayi, S., W. Van der Geest, G. Koehler, K. Rahman (1995). "Trade Diversification in LDCs: An Overview", in UNCTAD, *Trade Diversification in the Least Developed Countries*, UNCTAD/LDC/GE.3/Misc.1, pp.1-44.

Gereffi, G., M. Korzeniewicz and R. Korzeniewicz (1994). "Introduction: Global commodity chains", in G. Gereffi and M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Conn./London, Praeger, pp. 1-14.

Ghate, P. (1992). *Informal Finance. Some Findings from Asia*, Asian Development Bank, Manila/Oxford, Oxford University Press.

Griffon, M. and P. Huqon (1996). "Meso-economic analysis filière and competitiveness in Africa", in M. Benoit-Cattin, M. Griffon, P. Guillaumont (1996). *Economics of agricultural policies in developing countries*, Paris, Editions de la Revue Française d'Economie, pp. 55-80.

Harriss, J., J. Hunter and C. Lewis (1995). "Introduction: Development and Significance of NIE", in J. Harriss, J. Hunter and C. Lewis (eds.). *The New Institutional Economics and Third World Development*, London/New York, Routledge, pp. 1-13.

Humphrey, J. and H. Schmitz (1996). "The Triple C Approach to Local Industrial Policy", *World Development*, Vol. 24, No. 12, pp. 1859-1873.

- Jaffee, S. with P. Gordon (1993). *Exporting High-Value Food Commodities. Success Stories from Developing Countries*, Washington, World Bank Discussion Papers No. 198.
- LMC, International (1997). "Trade opportunities in the world beverage sector", UNCTAD, Geneva. UNCTAD/ITCD/COM/Misc.
- Mayer, J. (1997). "Is having a rich natural-resource endowment detrimental to export diversification?", UNCTAD Discussion Paper No. 124, Geneva.
- Nachum, L. (1997). "The role of firms in commodity diversification of developing countries", draft, mimeo, UNCTAD, Geneva.
- Nadvi, K. and H. Schmitz (1994). "Industrial clusters in less developed countries: Review of experiences and research agenda", IDS Discussion Paper No.339, Brighton.
- Nerlove, M., S. Vosti, W. Basel (1996). *Role of Farm-level Diversification in the Adoption of Modern Technology in Brazil*, IFPRI Research Report No.104, Washington, International Food Policy Research Institute.
- North, D. C. (1995), "The New Institutional Economics and Third World Development", in J. Harriss, J. Hunter and C. Lewis (eds.). *The New Institutional Economics and Third world Development*, London, New York, Routledge, pp. 133-154.
- OECD (1997). "Vertical coordination in the fruit and vegetables sector: Implications for existing market institutions and policy instruments", OECD Working Papers No.32, Paris.
- Phongpaichit, P., C. Baker (1995). *Thailand. Economy and Politics*, Oxford, Singapore, New York, Oxford University Press.
- Pingali, P. And M. Rosegrant (1995). "Agricultural commercialization and diversification: Processes and policies", *Food Policy*, Vol.20, No.3, pp.171-185.
- J.Quiroz and A.Valdés (1995). "Agricultural diversification and policy reform", *Food Policy*, Vol.20, No.3. pp. 245-265.
- Rama, R. (1992). *Investing in Food*, Paris, OECD Development Center.
- Rasmussen, J.H.Schmitz, H. and M.P. van Dijk, (1992). "Introduction: Exploring a new approach to small-scale industry", IDS Bulletin, Flexible specialisation. A view on small industry, Vol. 23, No.3. pp.2-7.
- Raynolds, L. (1994). "Institutionalizing flexibility: A comparative analysis of fordist and post-fordist models of third world agro-export production", in G. Gereffi and M. Korzeniewicz (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Conn./London, Praeger, pp.143-161.
- Riddell, R. (1991). "The expansion of non-traditional exports: general explanation", Courier No. 127, May/June.
- Shigetomi, S.I. (1995). "The transmission of information in the transacting of primary products: The case of quality improvements in Thailand's natural rubber production", *The Developing Economies*, vol. XXXIII-2, pp. 203-221.
- Singh, A. (1996). "Savings, Investment and the Corporation in the East Asian miracle", in UNCTAD, *East Asian Development: Lessons for a New Global Environment*, Study No. 9, Geneva.
- Stevens, C. (1991). "Kenya. Broadening the range of agricultural exports", in Dossier on new ACP products, Courier, No. 127, May-June.
- Toye, J. (1995). "The new institutional economics and its implications for development theory", in J. Harriss, J. Hunter and C. Lewis (eds.). *The New Institutional Economics and Third World Development*, London-New York, Routledge, pp 49-68.

UNCTAD (1994). "Analysis of national experiences in horizontal and vertical diversification, including the possibilities for crop substitution. Colombia", UNCTAD/COM/30.

ЮНКТАД (1995а). Доклад о мировых инвестициях, 1995 год. Транснациональные корпорации и конкурентоспособность. Нью-Йорк/Женева, Организация Объединенных Наций.

UNCTAD (1995b). "Analysis of national experiences in horizontal and vertical diversification, including the possibilities for crop substitution - Malaysia", UNCTAD/COM/73.

ЮНКТАД (1995c). "Уругвайский раунд и международная торговля и цены в секторе сырьевых товаров", TD/B/CN.1/30.

UNCTAD (1995d). *Investing in Africa*, New York, Geneva, United Nations.

ЮНКТАД (1996). Доклад о торговле и развитии, Нью-Йорк/Женева, Организация Объединенных Наций.

UNCTAD (1997a). "Report of the ad hoc expert meeting on development policies in resource-based economies", UNCTAD/ITCB/Misc. 3.

ЮНКТАД (1997 b). "Возможности вертикальной диверсификации в пищевой промышленности развивающихся стран, доклад секретариата ЮНКТАД, TD/B/COM.1/EM.2/2.

UNCTAD (1997c). "Management of commodity resources in the context of sustainable development: Social impacts of mining", papers presented to the Asian-Pacific Workshop on Managing the Social Impacts of Mining, Bandung, Indonesia, 14-15 October 1996, UNCTAD/ITCD/COM/5, August.

UNCTAD (1997d). Draft chapter on agriculture for the Least Developed Countries Report 1997, [Geneva], mimeo.

ЮНКТАД (1997 e). "Телекоммуникации, упрощение деловой практики и эффективность торговли. Некоторые основные последствия Глобальной информационной инфраструктуры (ГИИ) для торговли и развития, документ, подготовленный секретариатом ЮНКТАД, TD/B/COM.3/EM.3/2.

UNCTAD (1997f). "Ways and means for improving the opportunities of the exports of goods and services from developing countries", report by the UNCTAD secretariat, Commission on Trade in Goods and Services and Commodities Second Session. TD/B/COM.1/13.

Van der Geest, W. (1997). "Trade diversification in Uganda. Prospects and constraints", in C. Patel and S. Gayi (eds.). *Trade Diversification in the Least Developed Countries*, Cheltenham, Elgar.

Ventura, A. (1997). "An information technology agenda to benefit the developing countries", *South Letter*, Vol.1 and 2, Geneva, The South Centre, pp.22f.

Von Kirchbach, F. and C. Delachenal (1996). "International Trade and Employment: An Analysis of International Trade Patterns in Selected Industries Characterized by Different Types of Commodity Chains", Joint Research Programme of the International Institute for Labour Studies, ILC, and the Research and Analysis Unit, International Trade Center - UNCTAD/WTO, draft, mimeo, Geneva.

World Bank (1997). *World Development Indicators 1997*. Washington, International Bank for Reconstruction and Development.

Wyeth, J. (1989). "Diversification: Eight lessons from Honduran experience in the coffee sector", IDS Discussion Paper No.259, Brighton.