



Генеральная Ассамблея

Distr.: General
29 September 1997
Russian
Original: English

Пятьдесят вторая сессия
Пункт 99b повестки дня

**Оперативная деятельность в целях развития:
экономическое и техническое сотрудничество
между развивающимися странами**

Положение дел в области сотрудничества Юг-Юг

Доклад Генерального секретаря

I. Введение

1. В своей резолюции 50/119 от 20 декабря 1995 года, озаглавленной «Экономическое и техническое сотрудничество между развивающимися странами и конференция Организации Объединенных Наций по сотрудничеству Юг-Юг», Генеральная Ассамблея просила Генерального секретаря представлять ей на двухгодичной основе доклад, озаглавленный «Положение дел в области сотрудничества Юг-Юг» и содержащий всеобъемлющий обзор и анализ экономического и технического сотрудничества Юг-Юг во всем мире и связанной с этим международной поддержки, включая количественные данные и показатели по всем аспектам сотрудничества Юг-Юг. Ассамблея предложила Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) наряду с региональными комиссиями и другими органами, организациями и учреждениями системы Организации Объединенных Наций предоставлять аналитические и практические материалы для подготовки такого доклада. В связи с этим Генеральный секретарь подготовил вышеупомянутый доклад для рассмотрения на

пятьдесят второй очередной сессии Генеральной Ассамблеи.

2. В настоящее время в мире происходит резкая активизация сотрудничества между развивающимися странами. Только за последние четыре года было достигнуто свыше сотни договоренностей, которые предусматривали принятие разнообразных мер по разработке, пересмотру, оживлению и осуществлению инициатив в области экономического сотрудничества между развивающимися странами (ЭСРС) и технического сотрудничества между развивающимися странами, а также в области сотрудничества между развивающимися странами в других формах. Это происходит параллельно с усилением экономической глобализации в сочетании с постепенной либерализацией. Процессы глобализации торговли, производства и сферы финансовых услуг, существуя отдельно друг от друга, в то же время тесно связаны между собой. Тенденция к глобализации торговли, и особенно межотраслевой торговли, обусловлена глобализацией производства, в результате которой происходит отрыв отдельных этапов промышленного производства, которые осуществляются в разных географических регионах. Глобализация процесса производства взаимосвязана с глобализацией компаний, хотя и не является

синонимом последней; таким образом, чисто региональных или глобальных рынков в настоящее время уже не существует. Это обстоятельство вызывает усиление конкуренции между предприятиями. Крупные и мелкие фирмы вынуждены крепить региональную кооперацию, идти по пути специализации и одновременного расширения номенклатуры продукции и нередко заключать между собой деловые союзы с целью совместного решения вопросов поставок, сбыта и производства продукции.

3. Глобализация сферы финансовых услуг также в известном смысле является неотъемлемой частью процесса глобализации торговли и производства. Хотя торговля невозможна без финансирования, а производство — без капиталовложений, которые тесно взаимосвязаны между собой, глобализация сферы финансовых услуг, обгоняя глобализацию торговли по темпам и масштабам, ставит существенно иные вопросы, нежели глобализация торговли. Важнейшими факторами глобализации сферы финансовых услуг являлись постепенное ослабление государственного контроля за движением капитала и революция в области техники связи.

4. Во взаимосвязи с этим процессом также происходит общая либерализация экономики на основе сотрудничества в рамках автономных, субрегиональных/региональных и международных механизмов. В развивающихся странах осуществляются разнообразные экономические реформы, в частности рыночные реформы, причем многие из этих стран проводят либеральную политику в вопросах международного сотрудничества. Это способствует сближению основных направлений макроэкономической политики стран и обеспечивает более широкие возможности для установления и укрепления экономических связей и политических отношений на межгосударственном уровне. Помимо реформ, которые проводятся в отдельных странах, развитию процесса либерализации международной торговли также способствовало завершение Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров, увенчавшихся подписанием Заключительного документа и Соглашения о создании Всемирной торговой организации (ВТО) в апреле 1994 года и вступлением этих договорно-правовых документов в силу 1 января 1995 года.

5. Либерализация международной торговли, финансовых операций и, в определенной степени, прямых иностранных инвестиций, приводя к усилению конкуренции между странами (и их предприятиями), требует создания стабильных и обширных национальных экономических пространств, без которых компании не могут успешно включиться в международную торговую систему. В связи с этим в Европе и Северной Америке, в развивающихся странах, а также в рамках сотрудничества между развитыми и развивающимися странами и странами с переходной экономикой возникли более емкие субрегиональные, региональные и (в последнее время) межрегиональные экономические пространства. Развивающиеся страны при этом, главным образом, заинтересованы в том, чтобы создать и укрепить жизнеспособные экономические пространства, способствующие динамичному развитию торговли и увеличению объема инвестиций, развить перспективные и конкурентоспособные совместные системы обслуживания региональных и международных рынков, усилить координацию макроэкономической политики и укрепить сотрудничество в области развития инфраструктуры. Большинство развивающихся стран также озабочены перспективой их возможного вытеснения с расширенных рынков в Европе и Северной Америке, причем эта озабоченность укрепляет их решимость добиваться ускорения интеграционных процессов в сфере торговли, инвестиционной деятельности и финансовых услуг в своих странах.

II. Институциональный аспект сотрудничества Юг-Юг

A. Сотрудничество на субрегиональном, региональном и глобальном уровнях

6. Подходы различных регионов к решению общей задачи создания единых экономических пространств в интересах развития торговли, инвестиционной деятельности и финансового сотрудничества различны. Африканские страны подписали новые договоры и пересмотрели существующие договоры о создании классических общих рынков и экономических союзов. Предусмотренные меры включают создание Африканского экономического сообщества, в которое будут входить все страны африканского

континента; преобразование Западноафриканского валютного союза в Западноафриканский экономический и валютный союз после роспуска Западноафриканского экономического сообщества; преобразование Зоны преференциальной торговли для восточной и южной частей Африки (ЗПТ) в Общий рынок для востока и юга Африки (КОМЕСА) и Конференции для координации экономического развития юга Африки (ККЭРЮА) в Сообщество по вопросам развития стран юга Африки (САДК); создание Центральноафриканского экономического и валютного сообщества вместо Таможенного и экономического союза Центральной Африки; заключение нового пересмотренного договора об условиях сотрудничества в рамках Экономического сообщества западноафриканских государств (ЭКОВАС); и текущие переговоры о реорганизации Южноафриканского таможенного союза.

7. В Западной Азии процесс субрегиональной экономической интеграции протекал довольно вяло, однако в последнее время ему уделяется больше внимания в контексте широких межрегиональных инициатив. В Центральной, Южной и Восточной Азии и в районе Тихого океана были заключены обязательные с юридической точки зрения соглашения о преференциальной или свободной торговле, что в корне отличается от прежней практики, когда принятие подобных обязательств считалось нежелательным. Наглядными примерами такого существенного изменения в политике являются создание Зоны свободной торговли Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Протокол Организации экономического сотрудничества о преференциальной торговле (ОЭС), Ассоциация регионального сотрудничества стран Южной Азии (СААРК), Механизм преференциальной торговли СААРК и зона свободной торговли, созданная Инициативной группой меланезийских государств. Кроме того, в частности в Юго-Восточной Азии, в целях развития торговли и создания более благоприятных условий для инвестиций создаются «полюса экономического роста» на основе двух или более соседних стран и территорий. К числу таких «полюсов экономического роста» относятся "южнокитайский треугольник экономического роста" (Китай, Гонконг и провинция Китая Тайвань), который возник благодаря усилиям деловых кругов, использующих возможности, предоставляемые проводимой правительством Китая политикой «открытых

дверей», почти без государственного вмешательства, и южный треугольник экономического роста АСЕАН (Индонезия, Малайзия и Сингапур), который был создан при активном участии правительств. Успешный опыт, накопленный в этих двух «треугольниках экономического роста», способствует созданию зон свободной торговли и инвестиционной деятельности в других районах Южной и Юго-Восточной Азии. Помимо этого, членский состав АСЕАН расширился в результате вступления в АСЕАН Вьетнама, Лаосской Народно-Демократической Республики и Мьянмы.

8. В Латинской Америке и Карибском бассейне широкое признание получила концепция «открытого регионализма», которая подразумевает процесс региональной интеграции, согласующейся с мерами по либерализации экономики и открытой политикой стран региона. Эта концепция, которая находит воплощение также в программах создания единого рынка, которые осуществляются на различных уровнях, предполагает, главным образом, заключение соглашений о свободной торговле. Один из аспектов этой концепции связан с заключением ряда двусторонних/трехсторонних соглашений о свободной торговле и интеграции между заинтересованными странами вне рамок существующих субрегиональных/ региональных интеграционных объединений, по аналогии с «зонами экономического роста» в Юго-Восточной Азии. Заслуживающим внимания примером деятельности на основе таких соглашений является процесс экономической интеграции Аргентины и Бразилии, который, в конечном счете, привел к созданию Общего рынка стран Южного Конуса (МЕРКОСУР). Другим примером может служить Группа трех (Мексика, Колумбия, Венесуэла), которая ставит перед собой цель достижения свободной торговли к 2005 году.

9. Другой аспект интеграции в области торговли, инвестиционной деятельности и финансового сотрудничества касается укрепления программ создания единого рынка, проводимых существующими субрегиональными/региональными объединениями в целях обеспечения условий для создания таможенного союза и общего рынка примерно к 2005 году. Решения и договорно-правовые документы по этому вопросу были разработаны, согласованы и приняты в рамках Латиноамериканской ассоциации интеграции (ЛАИ), Андской группы, МЕРКОСУР, Карибского сообщества (КАРИКОМ), Центральноамериканского

общего рынка и Группы трех. Особенно активно интеграционные процессы проходили в Центральной Америке, где продолжали приниматься меры по укреплению Центральноамериканского общего рынка, созданию Системы центральноамериканской интеграции, созданию Северного «торгового треугольника», который был впоследствии преобразован в Центральноамериканскую группу четырех, и разработке соглашений об ассоциации между центральноамериканскими странами и отдельными членами Группы трех. Для содействия сотрудничеству стран Карибского бассейна в развитии торговли, инвестиционной деятельности туризма была создана новая организация — Ассоциация карибских государств. И наконец, членский состав КАРИКОМ расширился в результате присоединения Гаити.

10. Еще один аспект процесса интеграции в области торговли, инвестиционной деятельности и финансовых услуг в Латинской Америке и Карибском бассейне касается предлагаемого создания единого рынка стран полушария — зоны свободной торговли стран Америки. Предложение о создании зоны свободной торговли стран Америки было представлено в развитие Североамериканского соглашения о свободной торговле, которое явилось результатом Соглашения о свободной торговле между Канадой и Соединенными Штатами и провозглашенной в июне 1990 года правительством Соединенных Штатов Инициативы для американского континента. Началась подготовка к проведению активных переговоров между заинтересованными странами по вопросу о руководящих принципах в отношении создания зоны свободной торговли стран Америки к 2005 году.

11. На межрегиональном уровне было выдвинуто несколько инициатив, направленных на развитие сотрудничества. В начале 1997 года развивающиеся страны провели конференцию Юг-Юг по торговле, финансам и индустриализации, организованную Группой 77 и Китаем в Сан-Хосе 13-15 января 1997 года для оценки состояния своего сотрудничества и обзора рекомендаций Каракасской программы действий в области экономического сотрудничества развивающихся стран 1981 года (см. A/36/33) с учетом изменений в международном экономическом положении, политике государств и их подходах к вопросам сотрудничества. На заседании были приняты Декларация Сан-Хосе и План действий, в которых содержатся рекомендации

о мерах в различных секторах с особым упором на сотрудничество в вопросах торговли, финансов, регулирования задолженности и инвестиций в контексте новых международных экономических реальностей. Другой пример — переговоры в рамках Глобальной системы торговых преференций между развивающимися странами (ГСТП). Движение неприсоединившихся стран и Группа развивающихся стран высокого уровня по консультациям и сотрудничеству Юг-Юг (Группа 15) проводили регулярные встречи на уровне глав государств для рассмотрения хода осуществления конкретных проектов в области экономического сотрудничества Юг-Юг и принятия соответствующих решений. На своей первой Встрече на высшем уровне Группа 15 утвердила 15 проектов сотрудничества Юг-Юг, впоследствии сосредоточив свои усилия на их осуществлении.

12. Группы стран смешанного состава разработали проекты далеко идущих программ либерализации торговли и инвестиционной деятельности. К числу таких объединений относятся Организация азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества, члены которой договорились о создании зоны свободной торговли и инвестиционной деятельности к 2020 году, ранее упомянутая зона свободной торговли стран Америки, Объединение за сотрудничество стран Индийского океана, Ближневосточное и североафриканское сообщество (третья конференция которого состоялась в ноябре 1996 года в Каире) и Европейско-средиземноморская ассоциация ближневосточных и североафриканских средиземноморских стран, граничащих со странами — членами Европейского союза (ЕС). Последние две группировки стремятся оживить в государственных учреждениях, среди общественности и в научных кругах обсуждение вопроса о возможности возрождения и развития инициатив, касающихся экономической интеграции стран Западной Азии. Ассоциация стран Индийского океана по вопросам регионального сотрудничества была официально создана 6 марта 1997 года в результате подписания ее устава Австралией, Йеменом, Индией, Индонезией, Кенией, Маврикием, Мадагаскаром, Малайзией, Мозамбиком, Объединенной Республикой Танзанией, Оманом, Сингапуром и Южной Африкой). И наконец, ЕС также активно выступает за подписание соглашений о свободной торговле с различными странами, включая заключение так называемых «европейских

соглашений», в частности соглашений о свободной торговле с Латвией, Литвой и Эстонией, соответственно, и временных соглашений, преследующих цель установления режима свободной торговли в отношениях с Польшей и Румынией, соответственно. Кроме того, ЕС заключил соглашение о свободной торговле с Турцией и предложил заключить такие соглашения с МЕРКОСУР и Южной Африкой (и с Южноафриканским таможенным союзом, в рамках которого действует единая общая система таможенных тарифов и импортных пошлин). Странам, выдвинувшим новые инициативы в области субрегиональной, региональной и межрегиональной интеграции, предстоит решать такие задачи, как завершение переговоров по проектам предложений, ратификация утвержденных программ и обеспечение непрерывного и последовательного их осуществления.

В. Взаимосвязь между сотрудничеством развивающихся стран и новыми глобальными правилами

13. Необходимо будет рассмотреть последствия новой международной нормативно-правовой торговой базы, сформировавшейся в результате заключения соглашений в рамках Уругвайского раунда, для существующих директивных документов, разработанных в целях поощрения взаимного торгового сотрудничества между развивающимися странами на национальном, двустороннем, субрегиональном и межрегиональном уровнях. Аналогичным образом необходимо также изучить новые директивные документы. Новая международная нормативно-правовая торговая база порождает много проблем. Пожалуй, важнейшими из них являются следующие:

а) укрепление режима, касающегося зон свободной торговли и таможенных союзов, предусмотренного в договоренности, касающейся статьи XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле (установление, в целом, 10-летнего ограничения на их создание; ужесточение положений в отношении общих внешних тарифов, применение к таким соглашениям механизма урегулирования споров и т.п.), при сохранении в силе особых положений в интересах развивающихся стран в соответствии с частью IV Соглашения о создании Всемирной торговой организации (ВТО), а также принятых в прошлом решений Генерального

соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) в отношении преференций, таких, как «благоприятствующая клаузула»;

б) распространение многосторонней торговой нормативно-правовой базы на услуги по Генеральному соглашению о торговле услугами, в статье V которого содержатся положения об интеграционных группировках, аналогичные положениям в статье XXIV Генерального соглашения по тарифам и торговле;

с) создание нового Комитета ВТО по региональным торговым соглашениям в целях улучшения процедур ВТО, касающихся рассмотрения соглашений на предмет их соответствия соглашениям ВТО, рассмотрения периодических докладов по региональным торговым соглашениям и рассмотрения системных последствий таких соглашений и региональных инициатив для многосторонней торговой системы;

д) ряд конкретных положений, ограничивающих возможности правительств применять инструменты стимулирования внешней торговли, инвестиций и услуг;

е) значительное ужесточение положений, касающихся сроков действия льгот ГАТТ.

14. Можно заметить, что Уругвайский раунд и усиление многостороннего режима в некоторых случаях привели к тому, что многосторонний режим стал доминирующим по сравнению с субрегиональными, региональными и межрегиональными соглашениями. В некоторых областях многосторонний режим может быть более жестким, чем соответствующие режимы групп сотрудничества. В других случаях режим, действующий на субрегиональном, региональном и межрегиональном уровнях, приобрел многосторонний характер и был распространен на всех членов ВТО. Отсюда следует, что в будущем субрегиональные, региональные и межрегиональные соглашения по вопросам торговли, инвестиций и финансов будут во многих случаях основываться на режиме ВТО, в результате чего система «ВТО плюс регионализм» означала бы, что режим ВТО можно было бы доработать, технически лучше оформить и усилить на субрегиональном, региональном и межрегиональном уровнях. Ряд вопросов, которые рассматриваются в качестве «новых» в рамках многосторонней повестки дня, уже включены в региональные соглашения.

15. С другой стороны, есть опасность того, что участники региональных соглашений будут обсуждать между собой режим в новых областях и вырабатывать подходы в региональном контексте, которые могут не соответствовать потенциальному многостороннему соглашению по таким вопросам, а также тому, что происходит в других регионах. Перед развивающимися странами стоит задача организовать свое сотрудничество таким образом, чтобы оно, позволяя использовать выгоды сотрудничества как такового, способствовало нормальному функционированию международных торговых и финансовых систем. Регионализм во взаимодействии с международным режимом представляет собой новое явление, требующее пересмотра устоявшихся представлений в области экономики. Содержание новых видов сотрудничества и фактически всех видов ЭСРС в сложившихся условиях глобализации мировой экономики имеет два критически важных параметра: оно отвечает требованиям глобализации и позволяет взаимодействовать в таких условиях. Ниже излагаются практические и теоретические последствия, связанные с этими параметрами.

1. Совместимость экономического сотрудничества между развивающимися странами с глобализацией и либерализацией

16. Совместимость международной системы и сотрудничества обусловливается, в первую очередь, процессом устранения барьеров в области торговли, инвестиций и финансов, которые выявляются в ходе сотрудничества. Этого можно добиться, как это было в прошлом, путем осуществления стратегических реформ, способствующих повышению эффективности распределения и обеспечивающих либерализацию доступа в целом. Если такие меры в области политики сопровождаются гибким подходом к членству, тогда механизмы сотрудничества становятся основой для расширения сферы сотрудничества. Это связано с практикой все более широкого применения «открытого регионализма» или «открытого и гибкого ЭСРС» — концепций, разработанных соответственно Экономической комиссией для Латинской Америки и Карибского бассейна и ЮНКТАД. Действительно, об этом открыто говорится в принятом в Сан-Хосе Плане действий, в котором ЭСРС рассматривается в контексте глобализации экономики.

17. Еще одним аспектом открытого и гибкого ЭСРС является согласование соответствующих норм и стандартов с международными нормами и стандартами. Представляется очевидным, что для межправительственного сотрудничества развивающихся стран, в частности, потребуются правила и стандарты в различных областях, например правила в отношении происхождения товаров, правила урегулирования споров, правила в отношении стандартов продукции, правила в отношении финансовых положений, правила в отношении трансграничных банковских операций и т.п. Чем больше они соответствуют согласованным международным нормам и стандартам, например, предусмотренным в рамках многосторонней торговой или финансовой системы, тем в большей степени они содействуют укреплению международной системы и обеспечивают возможность участия в ней с минимальными затратами. Когда такие нормы еще не установлены, то очевидно, что правила в отношении взаимодействующих групп становятся моделями более широкого сотрудничества.

2. Взаимодействие с глобальной системой

18. Формирующиеся тенденции в области сотрудничества свидетельствуют о росте значения многосекторального сотрудничества с более глубоким содержанием сотрудничества, нежели только зоны свободной торговли или таможенные союзы. Действительно, в последние годы предпочтение отдавалось созданию региональных/субрегиональных производственных систем, сотрудничеству в области инвестиций и технологий и региональному финансовому сотрудничеству, а также углублению взаимных связей между указанными различными секторами. Кроме того, в отличие от ранних форм сотрудничества, связанных только с пограничными соглашениями, указанные тенденции свидетельствуют о сотрудничестве в пределах границ соответствующих стран. Примерами этого являются согласование положений, взаимное признание стандартов и, как в случае с МЕРКОСУР и ЕС, координация политики. Хотя это в первую очередь необходимо для создания базового производственного потенциала торговли и обеспечения необходимого пространства для перспективных инвестиций и эффективной мобилизации региональных финансовых ресурсов, оно меняет конфигурацию отношений между обеими системами. Наблюдаемое сегодня углубление содержания и многосекторальное сотрудничество способствуют созданию более благоприятных возможностей участия развивающихся стран в деятельности на глобальных рынках. Конкретные примеры этого — содействие созданию и функционированию коммерческих фирм, действующих на межгосударственном уровне, с помощью соответствующих положений и стимулов и посредством выделения общих инвестиций на развитие людских ресурсов, которыми могут пользоваться все фирмы; обеспечение полной мобильности людских ресурсов; и предоставление права на создание фирм и предприятий, вероятно, путем взаимного признания национальных стандартов. В контексте пропагандируемой либеральной торговой политики это должно содействовать дифференциации продукции и доведению стандартов до международного уровня. Это также обеспечит возможности для создания коммерческих союзов и их испытания на региональном уровне. Поэтому такое сотрудничество будет способствовать повышению конкурентоспособности, необходимой для успешной

деятельности на международном рынке, а также даст возможность обеспечить практическую подготовку.

19. Примеры успешного сотрудничества по линии Юг-Юг создают конкурентоспособные альтернативы многосторонней системы, если эта система не развивается в интересах всех своих членов. Это является как гарантией от возможного влияния отрицательных внешних факторов, присущих многосторонней системе, так и мощным фактором обеспечения прогресса и повышения эффективности более крупной системы. Именно в таком смысле следует понимать благотворное взаимодействие между, скажем, системой «ВТО плюс сотрудничество» и международной системой. И наконец, обеспечение политической поддержки международного сотрудничества через региональное/субрегиональное сотрудничество, которое понятнее общественности, представляет собой важный вклад в международную систему в любом демократическом обществе.

3. Последствия новых форм сотрудничества по линии Юг-Юг

20. Первым и очевидным следствием этой новой формы сотрудничества по линии Юг-Юг является изменение условий, в рамках которых оценивались выгоды таможенных союзов с точки зрения традиционной статической экономической теории. В традиционной теории рассматривались только торговые аспекты, при этом подразумевалось, что все остальное является неизменным. При этой многосекторальной и глубокой форме интеграции динамические последствия роста и взаимодополняемости имеют решающее значение, поскольку они всегда позволяют повысить эффективность и сократить внутренние издержки предприятий, тем самым снижая цены на товары. Этот рост благосостояния потребителей делает неуместным традиционный вывод экономистов о том, что глобальная система является *a fortiori* более совершенной по сравнению с субглобальным сотрудничеством. Практическое следствие данного вида сотрудничества состоит в устранении проявлений асимметрии в соотношении силы в международных соглашениях. Это происходит из менее значительных структурных различий между региональными партнерами и близости их базовых потенциалов во всех областях. Таким образом, более высокая степень конвергентности, которая, вероятно, будет характерной для региональных и других

соглашений в области ЭСРС, сокращает число конфликтов в рамках глобального процесса и сужает поле компромисса, необходимого для достижения соглашения. В действительности система «ВТО плюс сотрудничество» ведет к взаимодействию с международной системой, что облегчает проведение международных переговоров на глобальном уровне благодаря наличию предварительных решений, согласованных развивающимися странами. Она также способствует созданию более сбалансированных политических платформ и союзов, тем самым уменьшая асимметрию подспудного экономического и политического влияния в глобальном переговорном процессе.

21. И наконец, многосекторальное сотрудничество, которое содействует укреплению взаимосвязи между торговлей, инвестициями и финансами в реально достижимых масштабах, позволяет избежать основных недостатков прошлого сотрудничества по линии Юг-Юг. Простое секторальное сотрудничество затруднялось в прошлом из-за отсутствия взаимодополняемости, асимметричного распределения выгод среди участников и, нередко, отсутствия достаточно развитой производственной инфраструктуры, способной обеспечить взаимодополняемость торговли.

II. Текущее положение дел в области сотрудничества по линии Юг-Юг

A. Сотрудничество в области торговли

1. Наметившиеся в последнее время тенденции

22. После продолжения проблем, с которыми развивающиеся страны столкнулись в середине 80-х годов, их внешняя торговля стала динамично расти. В течение периода 1990-1995 годов стоимость экспорта из развивающихся стран как отдельной группы возрастала в среднем на 11,6 процента в год — значительно быстрее, чем мировая торговля в целом (7,4 процента в год).

23. За тот же период объем взаимной торговли между развивающимися странами возрос с 800 млрд. долл. США до 1400 млрд. долл. США при среднегодовых темпах роста 15,4 процента. Динамичное развитие взаимной торговли послужило мощным стимулом роста общего объема экспорта

развивающихся стран как отдельной группы, поскольку на ее долю пришлось половина роста их мирового экспорта. В результате всего этого значительно возросла доля их внутренней торговли, достигнув 40 процентов общего объема их мирового экспорта. С 1981 года доля взаимной торговли между развивающимися странами в рамках общемировой торговли в целом возросла вдвое, достигнув в 1995 году 11 процентов.

24. Основные источники динамичного роста взаимной торговли следует искать в основных географических регионах, в которых в течение прошедших пяти лет объем торговли возрастал в среднем на 17 процентов ежегодно. Объем внутрирегиональной торговли составляет в настоящее время 30 процентов от объема торговли развивающихся стран и 8,6 процента от общего объема мировой торговли.

25. Рост масштабов межрегиональной торговли между развивающимися странами был значительным, однако при темпах роста на уровне 9,8 процента он по-прежнему составляет 57 процентов от среднего показателя объема внутрирегиональной торговли. Его доля в рамках взаимной торговли между развивающимися странами снизилась до 23 процентов, а его доля в рамках общемировой торговли возросла до пока что скромного показателя на уровне 2,5 процента. В течение этого периода структура и виды межрегиональной торговли изменились радикальным образом — от преобладания экспорта нефти из стран Ближнего Востока и других стран-экспортеров нефти до значительно более диверсифицированных производственных структур, в которых отныне ведущую роль играют производители.

26. Вместе с тем стремительные темпы роста были характерны для небольшой группы динамично развивающихся стран, которые к настоящему времени достигли высокого уровня конкурентоспособности в области промышленного экспорта на международном уровне. В частности, страны Южной и Юго-Восточной Азии, которые при годовом показателе в 15,4 процента достигли впечатляющих темпов роста экспорта в другие страны мира, увеличивали объем своей торговли с развивающимися странами на 19 процентов ежегодно. В результате этого данная группа стран обеспечила почти половину межрегионального экспорта среди развивающихся стран, главным

образом продукции обрабатывающей промышленности. Группа стран Латинской Америки и Карибского бассейна добилась ежегодного прироста общего объема своей торговли на 7,9 процента, а в области торговли внутри данной группы — на 12,3 процента. В отличие от этих стран экспорт из стран Африки и Ближнего Востока характеризовался отсутствием активности как на международном уровне, так и на уровне внутрирегиональной торговли. Экспорт стран Африки в другие страны мира возрастал ежегодно всего на 8 процентов (в стоимостном выражении), а экспорт в другие развивающиеся страны — на 3,4 процента.

27. Торговля стран Африки с другими развивающимися странами составляет всего 16 процентов от их общего объема торговли. По своему характеру эта торговля главным образом ориентирована на другие африканские страны. На фоне стремительного расширения рынков Южной и Юго-Восточной Азии в области экспорта из африканских стран достигнут весьма незначительный прогресс: темпы его ежегодного прироста составляли всего 6,4 процента — по сравнению с ежегодными темпами роста объема импорта из стран Южной и Юго-Восточной Азии на уровне 16,5 процента, т.е. они были на 60 процентов ниже общего показателя импорта. Для торгового баланса стран Африки этого региона характерна также ярко выраженная диспропорция: темпы роста импорта примерно в два с половиной раза превышают темпы роста экспорта. В целом за период 1991-1995 годов доля стран Африки в рамках торговли между развивающимися странами снизилась с 3,9 до 2,3 процента.

28. Положение на Ближнем Востоке свидетельствует об основных недостатках, возникших в результате зависимости от торговли нефтью и газом и весьма незначительного внутрирегионального товарооборота. Общий объем ближневосточного экспорта возрос за пятилетний период всего на 4 процента, а объем экспорта в другие развивающиеся страны возрос примерно на столько же. Вместе с тем эти медленные темпы роста скрывают повышение объема продаж в результате снижения цен на нефть. Наиболее динамичным компонентом развития Ближнего Востока является торговля со странами Южной и Юго-Восточной Азии, ежегодные темпы роста которой составляют 7,2 процента. Объем торговли ближневосточных стран в пределах этого региона

по-прежнему составляет менее 8 процентов от их общего объема торговли, а если исключить нефть, то менее 4 процентов, что действительно является весьма незначительной долей.

29. Указанные тенденции свидетельствуют об отсутствии баланса между возможностями развития межрегиональной торговли и фактическим состоянием торговли развивающихся стран. Они также свидетельствуют о возможности возникновения новых дисбалансов между регионами и странами, вследствие чего потребуются применение рычагов воздействия по линии Юг-Юг в целях поощрения более сбалансированного взаимного расширения торговли между развивающимися странами. Переход от нефти как основного сырьевого товара в рамках межрегиональной торговли к промышленным товарам должен в еще большей мере способствовать использованию ГСТП в целях расширения межрегиональной торговли между развивающимися странами, наряду с расширением торговли в результате расширения масштабов инвестиций, технологий и сотрудничества предприятий.

30. И наконец, расширение торговли товарами сопровождалось значительным ростом возможностей развивающихся стран в области услуг. В настоящее время некоторые развивающиеся страны также добились повышения своей конкурентоспособности в других областях, таких, как государственные закупки. Некоторые из них стали важными инвесторами и партнерами по вопросам технологии в других развивающихся странах.

2. Укрепление торговой нормативно-правовой базы в отношениях между развивающимися странами

31. Осуществленная развивающимися странами «автономная» либерализация явилась важным стимулом для развития торговли между ними в последние годы. Кроме того, некоторые интеграционные группы развивающихся стран активизировали взаимную торговлю и экономическую интеграцию и привлекли инвестиции из различных источников, что отмечалось выше. Инициативы различных стран в отношении двусторонних торговых механизмов способствовали укреплению сетей таких механизмов, в частности в Латинской Америке. Во многих случаях такие интеграционные и преференциальные механизмы уже далеко выходят за традиционные рамки тарифных преференций в отношении

промышленной продукции и распространяются на услуги, государственные закупки и инвестиции. Сюда относится согласование различной внутренней политики, стандартов и мер, которые влияют на внешнюю торговлю.

В. Средства поощрения торговли

1. Глобальная система торговых преференций между развивающимися странами

32. ГСТП является наиболее всеобъемлющим средством развития торговли между развивающимися странами. Она сложилась после длительного процесса переговоров, начало которому было положено на состоявшихся в 1976 году в Мехико заседаниях Группы 77 на уровне министров и которых продолжился в Аруше, Объединенная Республика Танзания, в 1977 году и в Каракасе в 1981 году. Первый раунд переговоров по ГСТП завершился в апреле 1988 года в Белграде, а Соглашение о ГСТП было подписано 48 государствами — членами Группы 77, которые пошли на взаимные уступки в торговле в ходе проведения Раунда. Соглашение вступило в силу 19 апреля 1989 года.

33. Второй раунд переговоров в рамках ГСТП был начат в Тегеране в ноябре 1991 года в целях содействия процессу присоединения к ГСТП, расширения товарного охвата и дальнейшего развития процесса взаимных уступок в торговле. Созданный в соответствии с Тегеранской декларацией Комитет по ведению переговоров в рамках Второго раунда принял свой план в отношении Второго раунда и учредил четыре группы по ведению переговоров соответственно по содействию присоединению, переговорам по отдельным наименованиям продукции, переговорам по всему тарифному спектру, прямым торговым мерам и нетарифным и секторальным соглашениям.

34. Комитет участников ГСТП, Комитет по ведению переговоров и Группа по ведению переговоров по вопросам содействия присоединению направили другим членам Группы 77 приглашение участвовать в Соглашении о ГСТП. На своей восьмой сессии в мае-июне 1996 года Комитет ГСТП постановил признать присоединение четырех заявителей — Венесуэлы, Колумбии, Марокко и Мьянмы — на основе представленных ими предложений. Первое заявление субрегиональной группы развивающихся стран о присоединении к

ГСТП поступило от МЕРКОСУР, который представил участникам ГСТП свой перечень предложений в целях начала переговоров с заинтересованными участниками и завершения процесса своего присоединения к Соглашению о ГСТП.

35. Переговоры по отдельным наименованиям продукции были весьма активными. Страны-участницы представили перечни своих просьб относительно тарифных, паратарифных и нетарифных уступок тем странам, к которым были обращены просьбы. После ряда двусторонних консультаций страны-участницы перешли к этапу переговоров и провели пять заседаний в рамках двусторонних переговоров. Были проведены дискуссии по всему тарифному спектру вопросов, однако сколько-нибудь значительные практические результаты достигнуты не были. Ведутся также переговоры по прямым торговым мерам, внешним и нетарифным соглашениям, а также по долгосрочным и среднесрочным контрактам. Ввиду сложного характера связанных с этим вопросов переговоры в этих областях продвинулись незначительно.

36. На нынешнем этапе государствам — членам ГСТП следует активизировать усилия с целью проведения заключительного этапа Второго раунда переговоров и их завершения на уровне полномочных представителей в Женеве в 1997 году; решение о точных сроках будет принято Комитетом участников ГСТП. Для начала Третьего раунда переговоров будет целесообразно зарезервировать проведение раунда ГСТП на уровне министров. Для достижения в рамках этого Раунда цели создания нормативно-правовой базы для значительного увеличения объема торговли между странами — членами Группы 77 и Китаем сторонам-участницам переговоров, возможно, будет интересно провести переговоры на основе линейных сокращений при минимальном количестве исключений; и провести переговоры по отдельным наименованиям продукции с целью а) совершенствования льготных условий, согласованных в отношении линейных сокращений, и б) составления перечня исключений. Для оказания реального коммерческого воздействия на торговые потоки будет целесообразно установить льготную скидку, согласованную в отношении линейных сокращений или переговоров по отдельным наименованиям продукции, на достаточно высоком уровне. Кроме того, активное поощрение других стран — членов Группы 77 и

Китай к вступлению в ГСТП будет гарантировать ее открытый характер. Согласно рекомендациям, которые содержатся в документах, принятых в Сан-Хосе, необходимо изучить возможность предоставления НРС особых льгот в целях повышения конкурентоспособности и расширения доступа на рынки. В этом контексте в Плане действий, принятом в Сан-Хосе, говорится: «Осуществление ГСТП и проведение Второго раунда переговоров нуждаются в постоянной поддержке развивающихся стран. Необходимы активные усилия для расширения сферы действия ГСТП в плане членского состава, товарного охвата и глубины торговых уступок. ГСТП уже является крупным достижением. Успешное завершение Второго раунда окажет каталитическое воздействие на рост преференциальной торговли между входящими в ее состав развивающимися странами и окажет благотворное влияние на мировую торговлю в целом».

2. Дополнительный механизм автономных преференций в интересах наименее развитых стран

37. Развивающиеся страны, которые в состоянии сделать это, могут выступить с инициативой и изучить возможность разработки дополнительно к настоящему механизму ГСТП автономного механизма преференций в интересах наименее развитых стран. Это выйдет за рамки мер ГСТП, которые носят договорный характер. Тем не менее такой механизм будет соответствовать основным целям ГСТП. Такая инициатива в контексте Группы 77 также будет отвечать инициативе, недавно предложенной в Плане действий ВТО в интересах наименее развитых стран. В рамках данного предложения предусматривается, что развитые страны — члены ВТО и ее члены из числа развивающихся стран на автономной основе изучат возможности предоставления преференциального беспопылиного доступа на свои рынки для экспортной продукции наименее развитых стран. В обоих случаях можно предусмотреть исключения.

38. Несмотря на различные меры, принятые в интересах наименее развитых стран, рост их внешней торговли далеко не отличается динамичностью. Это же справедливо и в отношении их торговли с другими развивающимися странами, в том числе на межрегиональном уровне: для доли их торговли нередко характерна тенденция к уменьшению, а для их торгового баланса —

тенденция к ухудшению. Механизм оказания помощи наименее развитым странам, используемый развивающимися странами, которые в состоянии сделать это, должен быть нацелен на предоставление НРС эффективных преимуществ в целях повышения их конкурентоспособности и может использоваться совместно с мерами сотрудничества в области торговли в целях эффективного использования таких льгот.

3. Торговая информация и эффективность торговли

39. Сотрудничество развивающихся стран в области торговли затрудняется из-за нехватки надлежащей информации торгового характера и отсутствия эффективных связей в области инфраструктуры торговли, а также вследствие довольно неразвитого состояния такой инфраструктуры. Создание этих механизмов необходимо для расширения возможностей в области торговли, поощрения участия частного сектора в развитии торговли и повышения конкурентоспособности. В Плане действий, принятом в Сан-Хосе, содержался настоятельный призыв к развивающимся странам стремиться к оптимальному использованию системы торговой информации (СТИ) ЮНКТАД и повышению эффективности торговли в целях расширения торговли по линии Юг-Юг и создания надлежащей интерактивной системы в целях выявления возможностей в области торговли, а также обеспечения прочей связанной с торговлей информации, актуальной для стран Юга.

4. Содействие сотрудничеству в области государственных закупок

40. Развивающиеся страны могут провести дальнейшее изучение вопросов привлекательности и возможных масштабов мер, направленных на содействие сотрудничеству в области правительственных закупок. Судя по опыту стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, это — сектор, имеющий важное значение для международной торговли. Многостороннее Соглашение по вопросам государственных закупок, содержащееся в приложении к соглашениям ВТО, применяется главным образом в отношении развитых стран (за некоторыми исключениями). Таким образом, по своему характеру данное Соглашение более исходно с межрегиональным преференциальным механизмом, а не с таким глобальным соглашением, как Соглашение о ВТО.

5. Сотрудничество в области торговли сырьем и сырьевыми товарами

41. Деятельность и фактическое осуществление предложений в этой области связаны в первую очередь с созданием в 1986 году Общего фонда и открытием его «второго счета». В других областях международного сотрудничества в области торговли сырьевыми товарами, таких, как программы создания буферных запасов, совещания потребителей/производителей по конкретным сырьевым товарам и стабилизационные фонды, за прошедшие 15 лет было проведено большое число консультаций и переговоров — без особо ощутимых успехов. Ассоциации производителей по-прежнему играют важную роль в отношении некоторых сырьевых товаров, однако в новых областях они не добились значительного влияния.

42. В настоящее время достигнут определенный прогресс в области оказания взаимной помощи в деле освоения, эксплуатации и переработки сырьевых ресурсов развивающихся стран с помощью второго механизма Общего фонда, который используется для осуществления различных проектов такого характера. Диверсификация и переработка сырьевых товаров в настоящее время имеет столь же важное значение для развивающихся стран, как и 20 лет тому назад. Аналогичным образом, в настоящее время в рамках многих международных соглашений по сырьевым товарам предусматриваются специальные меры содействия потреблению продукции развивающихся стран.

43. В Плане действий, принятом в Сан-Хосе, содержится рекомендация относительно расширения масштабов прямой торговли сырьевыми товарами между странами и предприятиями Юга; и использования выгод от создания добавленной стоимости в процессе переработки сельскохозяйственного и минерального сырья в странах Юга.

IV. Сотрудничество в кредитно-денежной и финансовой области

A. Сотрудничество в области финансирования торговли

1. Проблема финансирования торговли на национальном уровне

44. Развивающиеся страны сталкиваются с серьезными трудностями финансирования торговли по причине недостаточного объема имеющихся ресурсов и неэффективной организационной структуры предоставления услуг, связанных с финансированием экспорта. По сравнению с экспортерами из развитых стран, которые могут легко получать доступ к специализированным механизмам финансирования торговли, экспортеры из развивающихся стран, особенно экспортеры нетрадиционных товаров, находятся в более сложном положении, поскольку они, как правило, не могут предоставлять иностранным покупателям долгосрочные кредиты или по доступной цене обеспечивать страхование от коммерческих и политических рисков, связанных с экспортом таких товаров. Хотя недостатки в области финансирования торговли затрагивают все сферы торговли, особенно они сказываются на экспорте в другие развивающиеся страны, так как импортеры сталкиваются с такими же финансовыми проблемами, а финансовые учреждения развивающихся стран, как правило, не сотрудничают между собой или не знают друг друга.

45. Недостатки в области финансирования торговли обычно связаны со следующими факторами:

a) ограниченность и нехватка ресурсов, которые развивающиеся страны могут выделять для финансирования экспорта, особенно в иностранной валюте;

b) относительная слабость коммерческих банков развивающихся стран, из-за чего их аккредитивы не пользуются полным доверием;

c) производители и другие экспортеры сталкиваются с трудностями при получении средств для финансирования экспорта из национальных и иностранных источников. На национальном уровне коммерческие банки обычно не уделяют первоочередного внимания активам для финансирования экспорта, особенно экспорта нетрадиционных товаров, так как степень риска высока, а возможности перераспределения риска с помощью перестраховочных пулов ограничены. Когда же финансовые учреждения все-таки предоставляют кредиты, они требуют большого обеспечения долга и обычно финансируют лишь небольшую часть экспорта;

д) международные банки, которые в прошлом финансировали экспорт традиционных товаров, не проявляют большой заинтересованности в предоставлении развивающимся странам кредитов на условиях «до отправки», если экспортируемый товар относится к категории нетрадиционных. Если же они соглашались финансировать/рефинансировать краткосрочные экспортные кредиты, стоимость таких операций может быть слишком высока, что объясняется повышенным риском, связанным с предоставлением займов развивающимся странам. Кроме того, кредитоспособность обычно определяется не кредитным риском, а риском неплатежеспособности государства, от чего зависит размер сборов и наличие самих кредитов;

е) в некоторых странах трудно или невозможно получить страхование и гарантии в поддержку финансирования торговли. Кроме того, когда такое страхование или гарантии предоставляются учреждениями из развитых стран, такие учреждения придерживаются стандартных норм, применяемых к операциям по кредитованию экспорта в развитых странах (а именно Консенсус Организации экономического сотрудничества и развития, регулирующий предоставление официальных кредитов для финансирования экспорта).

46. Организационные проблемы и нехватка финансовых средств для финансирования торговли особенно затрагивают мелких и средних экспортеров нетрадиционных товаров. Большинство этих экспортеров имеют доступ лишь к неформальным местным источникам кредитования.

2. Существующие региональные системы финансирования торговли

47. С учетом того, что финансирование торговли на национальном уровне не всегда бывает адекватным, региональное сотрудничество в области финансирования, страхования и гарантий экспорта может содействовать преодолению этих трудностей, установлению связей между национальными учреждениями и поощрению обмена информацией внутри регионов. Кроме того, региональные учреждения могут в принципе иметь более широкий доступ к международным финансовым рынкам.

48. Региональные системы существуют в арабском, а также в африканском и латиноамериканском

регионах. Их количество невелико, а объем проводимых ими операций — довольно скромный.

49. В арабских странах к числу региональных учреждений, обеспечивающих финансирование и гарантии торговли, относятся Арабская программа финансирования торговли и Межарабская корпорация инвестиционных гарантий (учрежденная в 1974 году), которая также поощряет инвестиционную деятельность. Одним из основных источников финансирования торговли в обширном регионе, охватывающем все государства - члены Организации Исламская конференция, потенциально является Исламский банк развития.

50. В африканском регионе в результате деятельности по организационному строительству возник ряд финансовых механизмов. В рамках КОМЕСА Банк ЗПТ начал предлагать различные услуги по финансированию экспорта. Компания по перестрахованию ЗПТ производит операции по перестрахованию и страхованию в связи с международной торговлей, а также проводит подготовку страховых агентов. Кроме того, Банк государств Центральной Африки предлагает странам, являющимся его членами, услуги в области финансирования торговли. Недавно созданный Африканский экспортно-импортный банк в своей деятельности стремится поддерживать и расширять торговлю в Африке и за ее пределами с помощью ряда программ, призванных в первую очередь поощрять экспорт из африканских стран посредством финансирования по доступным ценам экспорта товаров и услуг, производимых в Африке или содержащих значительную стоимость, добавленную обработкой на этом континенте.

51. В Латинской Америке финансирование торговли на региональном уровне осуществляется Латиноамериканским экспортным банком, Центральноамериканским банком экономической интеграции, Андской корпорацией развития, Латиноамериканским резервным фондом, Межамериканским банком развития и Восточнокарибским центральным банком. Латиноамериканский экспортный банк специализируется исключительно на финансировании торговли. Весь портфель кредитов (4,5 млрд. долл. США по состоянию на 30 июня 1995 года) сосредоточен (74 процента) в трех наиболее экономически развитых латиноамериканских странах (Бразилия, Мексика и Аргентина), на которые приходится 70 процентов

регионального валового внутреннего продукта. Этот портфель кредитов охватывает примерно 2 процента общего объема экспорта региона. Андская корпорация развития предоставляет финансирование на условиях «до отгрузки» и «после отгрузки», а также кредиты для поставщиков и покупателей, исчисляемые в долларах США, на срок продолжительностью до 180 дней. Кроме того, корпорация занимается непрямым финансированием банковского сектора (в рамках субрегиона и за его пределами).

52. Межамериканский банк развития обеспечивает финансирование экспорта латиноамериканских стран на национальной и региональной основе. Он делает это с помощью программ, использующих как его собственные ресурсы (обычный капитал), так и ресурсы Венесуэльского целевого фонда. Деятельность этого банка в области совместного финансирования включает в себя: использование средств, находящихся в его ведении, в качестве дополнительных источников финансирования; частичное или полное гарантирование кредитов, предоставляемых частными кредиторами; и совместное с другим кредитором финансирование одних и тех же компонентов какого-либо проекта и параллельное финансирование, в рамках которого Банк и другой кредитор предоставляют отдельные кредиты для одной и той же программы или проекта, но каждый кредит идет на финансирование товаров и услуг в рамках различных компонентов проекта или программы.

53. Видимо, в силу того, что существующие национальные системы, как правило, предоставляют поддержку экспортерам, азиатский регион не имеет регионального механизма кредитования, гарантирования и страхования экспорта. Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана предложила создать на региональном уровне механизм кредитных гарантий экспорта, призванный обеспечивать связь между национальными учреждениями стран-членов и оказывать им содействие.

3. Развитие сотрудничества в области финансирования торговли

54. Сотрудничество в области финансирования торговли в какой-то степени предполагает наличие в развивающихся странах жизнеспособного национального механизма финансирования торговли. В большинстве развивающихся стран такой механизм существует не всегда¹. Однако

некоторые развивающиеся страны во всех трех регионах все же имеют высокоразвитые структуры финансирования торговли.

55. Большую пользу может принести координация политики и практики в осуществлении программ финансирования экспорта в развивающихся странах. Здесь может потребоваться определенная форма стандартизации, например стандартизация документов, правил функционирования, процедур определения рейтинга кредитов и страхования и предоставления гарантий. В области нормативных стратегий можно было бы рассмотреть: факультативное использование документарных аккредитивов для экспортных операций (все еще обязательное в некоторых развивающихся странах) и упрощенные процедуры для внебанковских источников финансирования экспорта, таких, как комиссионеры и компании, предоставляющие кредиты под вексель и счет-фактуру. Кроме того, экспортерам может быть разрешено использовать часть валютных поступлений для покупки современных финансовых продуктов (например, страхование кредитов), которых может не оказаться на их собственных рынках.

56. Сотрудничество между региональными финансовыми учреждениями может включать в себя два вида деятельности: совместное финансирование операций по кредитованию экспорта и сотрудничество в целях содействия созданию учреждений, занимающихся финансированием торговли. Осуществление первого из этих видов деятельности может стать задачей региональных банков развития.

57. Одной из возможных новых форм сотрудничества является «трехстороннее» сотрудничество, когда развивающиеся страны делятся между собой опытом, а развитые страны предоставляют финансовую и прочую помощь для такого обмена опытом.

58. В Плане действий Сан-Хосе содержатся рекомендации в отношении финансирования торговли, которые преследуют ту же цель. В частности, в них предлагается расширять способность банковских систем Юга брать на себя риски для обеспечения обычного и структурного финансирования торговли для торговых операций Юг-Юг с согласованным на многосторонней основе гарантийным покрытием рисков увеличения кредита и неплатежеспособности государства. Для этого необходимо обмениваться опытом по вопросам

финансирования экспорта на основе распространения информации среди учреждений Юга, занимающихся страхованием кредитов. Кроме того, для создания или укрепления учреждений, занимающихся финансированием торговли на Юге, может использоваться типовая модель финансирования торговли для регионального сотрудничества и для укрепления национального потенциала, разработанная ЮНКТАД.

В. Сотрудничество в области развития рынка капитала

59. Широко признается, что фондовые биржи могут служить для предприятий ценным и эффективным источником финансирования. Число развивающихся стран, в которых создаются фондовые биржи, возрастает. Для стран, которые сталкиваются с трудностями в создании эффективных национальных фондовых рынков, одним из путей решения этой проблемы может быть сотрудничество между развивающимися странами в области развития рынков капитала. Региональные рынки капитала расширяют финансовые возможности национальных компаний за счет мобилизации национальных и региональных финансовых ресурсов и возможности объединения инвесторов в перестраховочные пулы. Они также повышают эффективность распределения капитала. Региональные рынки капитала дают определенные преимущества их участникам. Для инвесторов внутри региона и за его пределами они открывают возможность диверсификации рисков, связанных с их инвестициями, а также доступ к более стандартизированной и обширной информации о зарегистрированных ценных бумагах и о более достоверных ценах на имеющиеся ценные бумаги. Благодаря им предприятия региона получают доступ к более крупному источнику финансовых ресурсов.

60. Создание региональных рынков капитала потребует более интенсивной координации деятельности частных и государственных агентов на национальном и региональном уровнях. На национальном уровне существуют три основных категории частных действующих лиц, осуществляющих операции на рынке капитала: биржи ценных бумаг (параллельные рынки и рынки без посредников); национальные учреждения, занимающиеся доверительными, расчетными и клиринговыми операциями; и зарегистрированные

на бирже компании и брокеры. Все эти действующие лица следует учитывать при создании механизмов сотрудничества. Такие механизмы потребуют наличия телекоммуникационных систем и приемлемых линий связи между рынками и их участниками.

1. Организационное строительство: региональные частные механизмы

61. К числу наиболее важных региональных частных механизмов и организаций относятся системы, создаваемые самими рынками ценных бумаг. В качестве примеров сотрудничества между частными лицами можно привести Карибскую фондовую биржу и проект создания Иберо-американской электронной фондовой биржи. Карибская фондовая биржа, действующая с 1991 года, представляет собой механизм сотрудничества существующих фондовых бирж из стран группы интеграции Карибского сообщества. В ее рамках осуществляется трансграничная торговля по линии корреспондентско-брокерских связей и трансграничная регистрация на бирже.

62. Проект создания электронной фондовой биржи был разработан в 1990 году членами Иберо-американской федерации фондовых бирж, в которую входят все крупные латиноамериканские фондовые биржи, а также фондовые биржи Португалии и Испании. Конечная цель проекта состоит в компьютеризации процесса торговли ценными бумагами, выпускаемыми крупными региональными предприятиями. Упрощению внутрирегиональной торговли будет способствовать осуществление расчетов через центральные банки. Этот процесс состоит из нескольких этапов. В Центральной Америке Ассоциация фондовых бирж Центральной Америки осуществляет подготовку крупных внутригрупповых проектов.

63. Союз арабских фондовых бирж, Федерация фондовых бирж Восточной Азии и Океании (которая была создана в 1982 году и в которую входит Япония) и Ассоциация африканских фондовых бирж (которая была создана в апреле 1993 года и в которую входит Южная Африка) также преследуют цель согласования деятельности по торговле ценными бумагами в своих соответствующих регионах и сотрудничества в этой области.

2. Сотрудничество в области рынков капитала на официальном уровне

64. Правительства создают соответствующую экономическую основу для национальной и трансграничной торговли ценными бумагами. Кроме того, они могут непосредственно поддерживать региональные рынки капитала путем размещения облигаций в других странах региона. Они могут предоставлять льготный режим инвесторам, входящим в те или иные группы. Типичным примером правительственных мер, поощряющих инвестиции в ценные бумаги конкретной группы государств, является невзаимный преференциальный режим, предоставляемый Бахрейном инвесторам из стран — членов Совета сотрудничества стран Залива для деятельности на фондовом рынке Бахрейна. С 1986 года гражданам других государств Залива разрешается владеть акциями местных компаний Бахрейна и торговать этими акциями.

65. В районе МЕРКОСУР льготы внутри группы предоставляются правительствами государств-членов на взаимной основе. Хотя существует ряд ограничений (ограничения в отношении рынка наличного товара, торговли зарегистрированными акциями и проведения расчетов внутри МЕРКОСУР) и некоторые налоговые пределы, операции с ценными бумагами внутри группы не облагаются никакими сборами.

66. Расчеты по трансграничным сделкам обычно производят центральные финансовые органы. Однако в рамках МЕРКОСУР и Совета сотрудничества стран Залива разрешены внутригрупповые операции, что ведет к созданию де-факто региональной зоны конвертируемости счетов движения капиталов. В рамках проекта Иберо-американской электронной фондовой биржи центральные финансовые органы рассматриваются в качестве агентов для производства расчетов по сделкам, которые осуществляют связь между национальными системами клиринга ценных бумаг и расчетов по ним.

3. Возможные меры в области сотрудничества

67. Наиболее эффективного согласования удастся добиться при условии признания автономии национальных рынков и их регулирующих органов. Пожалуй, лучше всего рассматривать это условие как необходимый минимум, которое позволяет устранить несовместимость между рынками. Перечень возможных мер по содействию сотрудничеству может включать в себя² на уровне частного сектора создание каналов для регулярного

обмена информацией между рынками ценных бумаг; унификацию используемых технических средств, с тем чтобы в конечном итоге создать взаимосвязанную региональную электронную систему торговли и расчетов; создание линий связи для трансграничной торговли ценными бумагами в различных странах; формирование сети связи; и создание таких региональных инструментов, как гарантии, депозитные свидетельства, «региональные фонды» и т.д. На уровне государственного сектора возможные меры могут включать: региональное согласование налогообложения; региональную унификацию механизмов регулирования, контроля и представления финансовой информации, желательно на основе международных стандартов; а также согласование деятельности в кредитно-денежной и финансовой областях. В частности, можно говорить о создании расчетных систем и учреждений и зон конвертирования валюты.

68. В Плане действий Сан-Хосе содержался призыв к использованию внутрирегиональных и межрегиональных протоколов для поощрения интеграции финансовых рынков Юга. В нем также содержался призыв к расширению и диверсификации финансовых операций Юг-Юг.

С. Сотрудничество в валютно-финансовой области³

1. Региональные системы конвертируемости валют

69. Результаты усилий развивающихся стран по обеспечению региональной конвертируемости валют в рамках многосторонних соглашений о клиринговых расчетах и платежах являются неоднозначными.

70. Азиатский клиринговый союз функционирует без срывов. На протяжении всего своего существования ему удается избегать накопления задолженности. Кроме того, он способствует использованию в ходе текущих операций валют участников, в том числе обязательному проведению всех торговых операций в рамках группы (за исключением торговли между Индией и Непалом) через клиринговый механизм, что позволяет получить значительную экономию за счет комиссии, выплачиваемой за расчеты в конвертируемой валюте. В 1989 году Азиатский клиринговый союз приступил к применению своего соглашения о

валютных свопах, механизма, позволяющего избежать нехватки валюты в тех странах региона, у которых есть дефицит торгового баланса, и таким образом перейти к взаиморасчетам на двусторонней основе в рамках многосторонних клиринговых отношений. Региональная конвертируемость национальных валют способствует более эффективному функционированию расчетной палаты — в последние три года доля операций, совершаемых в валютах стран-членов, колебалась на уровне примерно 70 процентов от общего объема клиринговой торговли. Бескомпромиссная позиция Азиатского клирингового союза в отношении неплатежей позволила ему выступить с новыми инициативами: начать обращение дорожных чеков через клиринговую палату и поставить вопрос о возможном расширении числа его членов.

71. В Африке развитию сотрудничества в валютно-финансовой области способствуют три соглашения о клиринговых расчетах и платежах, а именно: Западноафриканская расчетная палата для стран — членов ЭКОВАС, Расчетная палата Экономического сообщества центральноафриканских государств (РПЦАГ) и Расчетная палата КОМЕСА. Расчетные палаты ускоряют переводы денежных средств между африканскими странами на основе использования национальных валют соответствующего субрегиона; каждый участвующий центральный банк соглашается предоставить другому банку общую кредитную линию в собственной валюте. Участвующие центральные банки гарантируют банковским системам центральных банков других стран-участников конвертируемость валют во внутрирегиональных операциях, подлежащих клирингу. Кроме того, некоторые из клиринговых механизмов рассматриваются в качестве переходных мер на пути создания единых валютно-финансовых зон, например Западноафриканская расчетная палата и клиринговая система и КОМЕСА.

72. В Латинской Америке в 1965 году было заключено Соглашение о взаимных платежах и кредитах ЛАИ. В 1991 году предусмотренный им расчетный механизм был преобразован в двухступенчатую автоматическую программу платежей для временного финансирования остатков до их возмещения на многосторонней основе. Один из элементов преобразованной системы обеспечивает автоматический доступ центральных банков к кредитным или дебитным позициям других центральных банков; другим элементом является механизм краткосрочного кредитования, который

продлевает центральным банкам, испытывающим трудности с ликвидными средствами, сроки расчетов. Наиболее важное изменение связано с разрешением в 1992 году направлять через этот механизм платежи в рамках трехсторонней торговли. Следует отметить, что для большинства государств-членов проведение платежей через клиринговый механизм в рамках межрегиональной торговли осуществляется на добровольной основе. В 1994 году через механизм ЛАИ были проведены операции на общую сумму в 11,72 млрд. долл. США; это на 11 процентов меньше по сравнению с общим объемом сделок, проведенных через этот механизм в 1993 году (13,18 млрд. долл. США). Доля выплачиваемой на многосторонней основе компенсации сократилась с 71 процента в 1993 году до 67 процентов в 1994 году.

73. В 1983 году после шести лет своего существования перестал функционировать многосторонний расчетный механизм КАРИКОМ из-за накопления задолженности одной из стран. В регионе рассматривается возможность возобновления деятельности этого механизма. В представленном в 1991 году докладе содержался вывод о том, что перспективы возобновления деятельности механизма в то время были неблагоприятны.

74. В связи с Центральноамериканской расчетной палатой следует отметить, что в результате кризиса 1987-1990 годов возникли диспропорции и сократился объем торговли внутри группы, что привело к накоплению задолженности во внутренних расчетах между странами Центральной Америки. В 1990 году расчетная палата была преобразована в Центральноамериканскую платежную систему. Однако объем ее деятельности продолжал сокращаться, и в 1992 году она, наконец, прекратила свое существование. Несмотря на эту неудачу, Центральноамериканский валютный союз предпринимает усилия по унификации и согласованию кредитной, денежно-финансовой и валютной политики. Кроме того, он принял несколько мер, направленных на содействие интеграции рынков капитала и поощрение мобильности финансовых ресурсов внутри региона.

2. Соглашения о клиринговых расчетах и платежах в контексте перехода к глобальной конвертируемости

75. Предпринимаемые в последнее время некоторыми развивающимися странами шаги на

пути к глобальной конвертируемости могут сделать ненужными региональные механизмы ограниченной конвертируемости. Однако региональные системы по-прежнему могут давать некоторые преимущества. Хотя глобальная конвертируемость и является одним из способов интеграции в мировую экономику, ограниченная конвертируемость — это средство внутрирегиональной валютно-финансовой координации. Платежно-клиринговые соглашения могут давать следующие преимущества: во-первых, предоставляя отсрочку платежей до окончания срока расчетов, такие соглашения могут оставаться привлекательными для стран, планирующих перейти на полную конвертируемость; во-вторых, в сочетании с соглашениями о кредитных линиях и свопах клиринговые механизмы дают возможность получать кредиты для финансирования торговли в рамках региона; в-третьих, с учетом важности согласования валютно-финансовой политики для успеха соглашений об ограниченной конвертируемости они явно выступают как переходный этап на пути к глобальной конвертируемости; и, в-четвертых, такие соглашения обеспечивают наличие важных форумов для сотрудничества в валютно-финансовой области, примером чему может служить Азиатский клиринговый союз.

3. Интеграция в валютно-финансовой области

76. Валютные зоны созданы (например, зона действия франка Африканского финансового сообщества (КФА) и зона действия ранда в южной части Африки) или планируется их создание (в случаях ЭКОВАС и КОМЕСА) только в Африке.

77. Валютное сотрудничество в зоне действия франка КФА переживает этап изменений после девальвации франка в 1994 году, что можно сказать также и о сотрудничестве между членами зоны действия ранда после политических изменений, происшедших в Южной Африке, и с учетом результатов текущих переговоров о преобразовании Южноафриканского таможенного союза. Следует отметить, что цель создания единой валютной зоны в Западной Африке на основе использования одной валюты и одного центрального банка, видимо, следует рассматривать в связи с довольно противоречивыми целями введения зоны действия франка КФА. Страны этой зоны, в которой действует одна валюта и созданы субрегиональные центральные банки, уже достигли этой цели, и поэтому маловероятно, что они будут рассматривать

альтернативный механизм. Действительно, образование Западноафриканского экономического и валютного союза после распада Западноафриканского экономического сообщества, в котором участвовали лишь страны зоны действия франка КФА, нацелено на укрепление валютно-финансового сотрудничества в зоне действия франка КФА и на создание таможенного союза и общего рынка.

V. Сотрудничество Юг-Юг в области инвестиций, нововведений и развития предприятий

A. Внутреннее инвестирование в странах Юга

78. В последние годы внутреннее инвестирование в странах Юга стало выступать как одно из важных средств промышленного сотрудничества между развивающимися странами. Особенно быстрое развитие это явление получило среди азиатских стран, которые стали источником средств на общую сумму порядка 41 млрд. долл. США из общего объема средств, выделенных в 1995 году развивающимися странами в размере 47 млрд. долл. США, однако внутреннее инвестирование все шире применяется и в странах Латинской Америки и появляется в Африке.

1. Внутрирегиональное инвестирование в Азии

79. В 90-е годы Китай стал самым крупным получателем иностранных инвестиций в Азии, а также среди всех развивающихся стран. Интересно отметить, что самыми крупными инвесторами в Китае были Гонконг и китайская провинция Тайвань, а не развитые страны. Республика Корея и Сингапур также являлись важными источниками иностранного капитала для большого числа стран в Северо-Восточной, Юго-Восточной и Южной Азии (включая Индийский субконтинент).

80. Ожидаемые выгоды от общего упрощения отношений в сфере торговли и инвестиций в условиях применения регионального подхода, как это имеет место в случае зоны свободной торговли АСЕАН, также являются важными стимулами развития сотрудничества Юг-Юг. Хотя на долю внутренних инвестиций в группе стран — членов

АСЕАН приходится лишь незначительная часть общего притока прямых иностранных инвестиций в страны АСЕАН, абсолютные цифры выглядят весьма внушительно. В 1980 году на долю внутренних инвестиций в группе стран — членов АСЕАН приходилось 10,2 процента от общего объема поступающих в АСЕАН прямых иностранных инвестиций, и хотя к 1992 году эта доля сократилась до 6,3 процента, стоимость этих инвестиций возросла с 2,4 млрд. долл. США до 8,6 млрд. долл. США. Однако в мировом масштабе объем внутрирегиональных инвестиций АСЕАН относительно невелик. Это отражает уровень развития экономики стран — членов АСЕАН и ее внешнюю направленность, поскольку основные источники капитала (и рынки) находятся за пределами региона АСЕАН. Хотя Сингапур и является чистым экспортером капитала, другие страны АСЕАН по-прежнему зависят от притока иностранного капитала, который им необходим для заполнения разрыва между сбережениями и инвестициями⁴. Основная доля внутрирегиональных инвестиций АСЕАН приходится на капиталовложения Сингапура в Малайзии, Индонезии и Таиланде и на инвестиции Малайзии в Сингапуре.

81. Внутренние инвестиции стран — членов АСЕАН составляли намного большую долю в объеме производимых ими прямых иностранных инвестиций: так, в 1980 году она равнялась 59,1 процента, а в 1992 году — уменьшилась до 33,3 процента. Объем внешнего инвестирования стран — членов АСЕАН быстро увеличился: с 1,6 млрд. долл. США в 1980 году до 16,9 млрд. долл. США к 1992 году. Относительная доля средств, вкладываемых странами АСЕАН в своем регионе, уменьшилась с 64,2 процента (от 784 млн. долл. США) в 1980 году до лишь 27,1 процента (от 10,8 млрд. долл. США) в 1992 году. Инвестиции стран АСЕАН характеризуются все большей диверсификацией и направляются в Гонконг, Китай, а также в Северную Америку, Европу, Австралию и Новую Зеландию. По Азии в целом в

последние годы наблюдается заметная тенденция к увеличению объема внутрирегиональных инвестиций. Доля внутрирегиональных инвестиций девяти основных азиатских стран в общем объеме внутренних инвестиций возросла в 1993 году примерно до 37 процентов.

2. Внутрирегиональное инвестирование в Латинской Америке

82. С 70-х годов роль развивающихся стран как источника внутренних прямых иностранных инвестиций в регионе возросла. В середине 70-х годов доля десяти принимающих стран региона составляла 20 или менее процентов от общего объема внутренних прямых иностранных инвестиций, приходившихся на развивающиеся страны (при этом доля шести стран составляла менее 10 процентов). Только на четыре страны (Боливия, Гватемала, Парагвай и Сальвадор) приходилось свыше 20 процентов внутренних иностранных инвестиций, поступающих из развивающихся стран. К 90-м годам число принимающих стран, на долю которых приходилось свыше 20 процентов инвестиций из развивающихся стран, увеличилось до семи (Гватемала, Парагвай, Перу, Сальвадор, Уругвай, Чили и Эквадор); в Гватемале и Парагвае на долю развивающихся стран приходилось фактически более одной трети от общего объема внутренних прямых иностранных инвестиций. Большая часть этих прямых иностранных инвестиций из стран третьего мира поступает из Латинской Америки, чему способствуют интеграционные процессы, географическая близость и взаимодополняемость экономики. В 1990 году во всех принимающих странах, за исключением, пожалуй, Доминиканской Республики, на долю внутрирегиональных прямых иностранных инвестиций приходилось свыше 70 процентов общего объема внутренних прямых иностранных инвестиций из развивающихся стран; а в Гондурасе, Колумбии, Панаме, Перу, Сальвадоре и Эквадоре на долю внутрирегиональных прямых иностранных инвестиций приходилось 100 процентов или почти 100 процентов общего объема внутренних прямых иностранных инвестиций из развивающихся стран. В период 1981-1991 годов отток инвестиций из региона составил в целом 4,1 млрд. долл. США. С образованием в 1992 году МЕРКОСУР среднегодовой объем внутрирегиональных инвестиционных потоков в Латинской Америке увеличился, по оценкам, примерно до 3,8 млрд. долл. США.

3. Внутрорегиональное инвестирование в Африке

83. В 1995 году объем внутрорегиональных инвестиций в Африке составил, по оценкам, примерно 553 млн. долл. США. Хотя это очень небольшой объем, если его сравнивать с внутренними инвестиционными потоками в развивающихся странах других регионов, он значительно вырос по сравнению с предыдущими годами, поскольку средний объем потоков в период 1990-1994 годов составлял лишь 160 млн. долл. США. В 1995 году на долю Нигерии приходилось свыше 70 процентов общего объема внутрорегиональных инвестиций в Африке. Однако по мере укрепления стабильности в новой Южной Африке ожидается, что эта страна вновь займет свое место крупного инвестора в субрегионе САДК и, возможно, во всем африканском регионе. Кроме того, повышение политической стабильности в Северной Африке должно привести к значительным внутренним инвестиционным потокам в странах Магриба.

4. Межрегиональные инвестиции

84. Хотя большинство инвестиций в рамках сотрудничества Юг-Юг носило пока что трансграничный и внутрорегиональный характер, весьма вероятно медленное формирование процесса межрегиональных инвестиций, в котором лидирующую роль будут играть наиболее динамичные страны и фирмы. Иностранные инвесторы из азиатского региона уже инвестируют средства в Латинской Америке и Карибском бассейне. Например, в конце 80-х — начале 90-х годов почти 100 текстильных компаний из Республики Корея инвестировали примерно 100 млн. долл. США в Центральную Америку и Карибский бассейн, с тем чтобы воспользоваться дешевой местной рабочей силой, географической близостью и неиспользованными квотами этих стран на рынке Соединенных Штатов в рамках Инициативы для стран Карибского бассейна. Кроме того, в середине 1996 года компания «Даеву» из Республики Корея приступила к осуществлению крупных инвестиций в Южную Америку и в настоящее время уже подготавливает планы строительства в Бае, Калифорния, завода по выпуску видеоаппаратуры стоимостью 240 млн. долл. США с целью получения доступа на рынок НАФТА. Компания «Хандё» планирует создать обрабатывающее предприятие в Бразилии с целью увеличения производственных мощностей в этой стране, а компания

«Самсунг» намерена инвестировать в предстоящие четыре года 581 млн. долл. США в промышленный комплекс в Мексике для получения доступа на рынок НАФТА и создания местной сети поставщиков с целью сокращения импорта. Китайская провинция Тайвань также построила завод в промышленных парках, прилегающих к Панамскому каналу. Имеются сообщения о том, что инвесторы из Республики Корея и Индии рассматривают возможность инвестирования средств на юге Африки.

В. Сотрудничество на уровне предприятий

85. В последнее десятилетие несколько возросла роль ряда предприятий Юга с точки зрения объема их активов, продаж и численности рабочих. Некоторые из этих предприятий превратились в подлинные транснациональные корпорации. Налицо огромные возможности для развития сотрудничества между этими предприятиями как внутри регионов, так и между ними.

1. Соглашения о системах поставок

86. Соглашения о системах поставок между странами Юга могут заключать либо транснациональные корпорации, расположенные не на Юге, либо транснациональные корпорации из стран третьего мира. В этой связи расположенные на Юге транснациональные корпорации также вполне могли бы создать такие системы повышения эффективности, которые полностью бы использовали возможности производственной специализации и эффект масштаба. Однако для поощрения этого процесса, видимо, потребуются специальные программы и различные формы государственного стимулирования, поскольку местные фирмы могут иметь привычку или склонность приобретать вводимые факторы производства у транснациональных корпораций из развитых стран, даже если их цена и качество являются практически такими же.

2. Совместные предприятия и стратегические союзы

87. Идея объединения ресурсов предприятий-производителей сама по себе не нова. Однако, если государственные предприятия никогда особенно эффективно не использовали эту идею, повышение роли частных предприятий и инициатив позволяет вдохнуть в нее новую жизнь. Акционерные совместные предприятия могут свести к минимуму

трудности, обусловленные отсутствием финансовых ресурсов и производственного опыта. Однако ни молодые совместные предприятия, ни образованные в результате слияния или приобретения компании не занимаются активной трансграничной деятельностью на Юге, что, вероятно, связано со слабостью формирующихся рынков капитала и сохранением прочных семейных коммерческих традиций. Многонациональные предприятия можно, по-видимому, побудить к этой деятельности с помощью различных стимулов.

88. Стратегические союзы или неакционерные совместные предприятия могут быть полезными для объединения ресурсов в целях сокращения расходов на НИОКР. С учетом очень быстрых темпов технического прогресса и короткого жизненного цикла продукции, что связано с глобальной конкуренцией, эта совместная деятельность в сфере разработки технических нововведений может поощряться на основе системы стимулов, государственных субсидий и поддержки со стороны общества.

89. Хотя отдельные предприятия на Юге в основном устанавливают технические партнерские отношения с предприятиями в развитых странах, к концу 80-х годов динамичные новаторские фирмы на Юге начали также участвовать в новых формах совместной деятельности с другими фирмами и научно-исследовательскими институтами на Юге. В отличие от ранних представлений о значении размера фирмы для проведения НИОКР сегодня критическая масса может рассматриваться совершенно по-другому, в частности с точки зрения размеров «системы», которая необходима для приобретения знаний, а не размеров одной лишь фирмы. В таких странах, как Китай, Мексика, Таиланд и Чили, фирмы и местные университеты сотрудничают в проведении НИОКР в областях производства пищевых продуктов, биотехнологии и электроники. Партнерство между фирмами в проведении НИОКР существует также и на Юге; например, в Латинской Америке между национальными горнодобывающими компаниями Перу и Боливии существуют соглашения о совместных НИОКР в области разработки биотехнологии металлов, а в Африке южноафриканские и кенийские фирмы сотрудничают в передаче и разработке технологий в области лесной промышленности.

3. Групповые стратегии развития и сотрудничество

а) Полюса роста

90. Утверждают, что тесные взаимоотношения с другими азиатскими странами в области инвестиций и торговли явились одним из основных факторов быстрого роста азиатского региона. Этот процесс роста связан с концепцией «гусиной стаи», предложенной экономистами Акамутсу и Озава. Выражение «гусиная стая» используется для описания клинообразной иерархической структуры регионального экономического развития в Азии, где, например, Япония выступает в качестве «лидера», новые промышленно развитые страны образуют первый ряд, четыре государства АСЕАН (Индонезия, Малайзия, Филиппины и Таиланд) — второй, а Китай, Индия, Пакистан и другие могут составлять третий ряд.

91. Экономика всех этих стран ориентирована на экспорт, при этом экономика лидера является одним из главных источников технологий, дополнительных факторов производства и, на ранних этапах, рынков; однако частично этот процесс подпитывается и усиливается, в свою очередь, за счет быстрого усвоения знаний и повторения опыта, а затем и конкуренции (ввиду укороченных жизненных циклов продукции). Разделение труда в промышленности представляет собой динамичный процесс с меняющимися сравнительными преимуществами. Более точно этот процесс можно назвать «эстафетой сравнительных преимуществ».

б) Треугольники роста

92. Помимо региональной или общеконтинентальной стратегии сотрудничества в обеспечении роста в некоторых субрегионах, существует политика стимулирования роста, рассчитанная на две или более страны. Это — концепция треугольников роста, в которой эффект масштаба может быть достигнут за счет использования квалифицированных кадров, ресурсов, финансов, физической инфраструктуры и экономического пространства. Одним из ярких примеров этого является треугольник роста Индонезия — Малайзия — Сингапур, который был создан в 1990 году и объединял индонезийские острова Риау, штат Малайзии Джохор и Сингапур. Интересным представляется предложение о создании такого треугольника в районе реки Туманганг с участием пограничных областей

Корейской Народно-Демократической Республики, Китая и Российской Федерации.

С. Конструктивные меры поощрения сотрудничества в сфере инвестиций

93. С учетом того, что в последнее десятилетие рост инвестиций опережал рост торговли и валового внутреннего продукта и ожидание дальнейшей либерализации портфеля инвестиций и долгосрочных капиталовложений в будущем постоянно стимулировало инвестиционную деятельность, развитие сотрудничества Юг-Юг, к которому стремятся развивающиеся страны, может включать повышение роли инвестиций в контексте создания комплексной системы производства, объединяющей страны Юга. Действительно, в принятом в Сан-Хосе Плане действий особо подчеркивается необходимость укрепления национального инвестиционного потенциала и поощрения инвестиций по линии Юг-Юг. В частности, в нем говорится, что внутреннее инвестирование в странах Юга — это важный элемент сотрудничества между развивающимися странами. Его следует развивать и укреплять в духе партнерства между разными участниками экономического процесса в наших странах, где главная роль отводится частному предпринимательству. С этой целью страны — члены Группы 77 и Китай должны:

а) принять конкретные меры для поощрения инвестиций между развивающимися странами в секторах обрабатывающей промышленности и услуг, в том числе посредством объединения ресурсов предприятий Юга в рамках стратегических союзов или неакционерных совместных предприятий для сведения к минимуму тех трудностей, которые обусловлены отсутствием финансовых ресурсов и производственного «ноу-хау»;

б) поощрять прямые инвестиции на основе двусторонних или многосторонних соглашений по мере расширения финансовых и технических возможностей развивающихся стран;

с) создавать новые рынки в развивающихся странах, в том числе свободные экономические торговые зоны.

94. План действий, принятый в Сан-Хосе, гласит, что для поощрения этих трансграничных капиталовложений инвестиционные банки Юга и компании по финансированию развития должны:

а) создавать эффективный трансграничный оперативный потенциал и формировать квалифицированные кадры;

б) поощрять инвестиции из других стран Юга посредством применения соответствующих инструментов;

с) стремиться больше узнать об инвестиционных возможностях, существующих в других регионах Юга.

95. В нем также говорится о том, что необходимо расширять нынешние зачаточные возможности финансовых учреждений Юга по мобилизации ресурсов на внешних рынках капитала за счет создания стратегических союзов между финансовыми учреждениями, а затем и совместными предприятиями.

96. Кроме того, в принятом в Сан-Хосе Плане действий рекомендуется в качестве конкретной меры по поощрению инвестиций по линии Юг-Юг заключать соглашения о защите капиталовложений между развивающимися странами.

Примечания

¹ Подробную информацию относительно проблем и инфраструктуры национального финансирования торговли см. в документе UNCTAD/ECDC/254 от 26 марта 1996 года, озаглавленном «Review of progress in trade-finance facilities of developing countries at the interregional, regional and subregional levels». Этот документ основывается на результатах проводившегося обследования более 100 учреждений во всех регионах, две трети из которых представили свои ответы.

² Подробный анализ содержания этих предложений см. в документе UNCTAD/ECDC/246 от 31 августа 1994 года, озаглавленном «The role of regional capital markets in enhancing resource mobilization and in promoting their efficient use».

³ Подробный анализ всех аспектов сотрудничества в валютно-финансовой области см. в документе UNCTAD/ECDC/238 от 4 февраля 1994 года, озаглавленном «Clearing and payments arrangements among developing countries: Recent developments, long-term policy considerations».

⁴ Зависимость азиатских стран от иностранных инвестиций, необходимых для заполнения разрыва между сбережениями и инвестициями, не должна заслонять собой весьма внушительные показатели нормы сбережений, достигнутые ими за прошлое десятилетие.