Документы
Конференции Организации Объединенных Наций
по вопросам
ТОРГОВЛИ И РАЗВИТИЯ

Женева, 23 марта — 16 июня 1964 года

Том VI - 7

РАСШИРЕНИЕ ТОРГОВЛИ
и
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ГРУППИРОВКИ

Часть I

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Нью-Йорк 1964

ПРИМЕЧАНИЕ

Используемые обозначения и распределение материала в настоящем издании не означают, что Секретариат Организации Объединенных Наций выражает какое-либо мнение относительно юридического статуса той или иной страны или территории или их органов власти, а также относительно начертания границ какой-либо страны или территории.

*

* *

Условные обозначения документов Организации Объединенных Наций состоят из прописных букв и цифр. Когда такое обозначение встречается в тексте, оно служит указанием на соответствующий документ Организации Объединенных Наций.

E/CONF. 46/141, Vol. VI

ИЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

В продаже под № 64.II.B.16

Публикуется на русском языке в соответствии со специальным соглашением с Организацией Объединенных Наций

Авторское право принадлежит Организации Объединенных Наций

ПРЕДИСЛОВИЕ

Конференция Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, состоявшаяся в Женеве весной 1964 года, открыла новую главу в деятельности Организации Объединенных Наций, направленной на ускорение экономического развития развивающихся стран. Конференция указала путь к установлению более справедливого и рационального международного экономического порядка, при котором бедные страны, составляющие большинство человечества, в конце концов смогут воспользоваться своей долей плодов экономического и технического прогресса.

Конференция предприняла первые шаги к установлению новой торговой политики, направленной на развитие. Кроме того, она признала, что, для того чтобы принятие общих принципов и политики для ведения международной торговли имело реальное значение, эти принципы и политика должны быть воплощены в практические действия посредством эффективного международного механизма.

Результаты Конференции красноречиво свидетельствуют о мудрости и зрелости ее участников. Несмотря на различие мнений по многим проблемам, участники Конференции прилагали упорные усилия, чтобы достичь возможно большей договоренности относительно неотложных мер, которые должны быть предприняты как развитыми, так и развивающимися странами. Они решили также изучить в дальнейшем ряд других мероприятий, по которым соглашение еще не было достигнуто.

Издание материалов Конференции предназначено в первую очередь для представления правительствам и Генеральной Ассамблее полного отчета о том, что достигнуто, и о том, что еще предстоит сделать. Оно также поможет удовлетворить интерес широкой общественности к вопросам развития и торговли, вызванный Конференцией.

Я выражаю надежду, что работа, начатая в Женеве, будет продолжена энергично и с творческой фантазией.

У ТАН
Генеральный Секретарь
Организации Объединенных Наций

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ

Выпуском настоящей серии в восьми томах делается попытка осуществить наиболее полное издание материалов Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития. Помимо подлинных материалов Конференции и докладов пяти главных комитетов это издание содержит большую часть вспомогательного материала, подготовленного для Конференции, а также другие документы, на которые делаются ссылки в материалах. По техническим причинам исключены только материалы более узкого характера, такие как исследования по странам или специальные исследования по товарам.

Заключительный акт, принятый Конференцией (включая тридцать пять принципов и пятьдесят семь рекомендаций), и доклад Конференции помещены в томе I. В этом томе также содержится полный перечень всех документов, использованных во время работы Конференции.

Доклад «За новую торговую политику», представленный Генеральным секретарем Конференции до ее открытия, помещен в томе II. В этом же томе содержатся вступительные заявления президента Швейцарской конфедерации, Генерального Секретаря Организации Объединенных Наций, Председателя и Генерального секретаря Конференции, а также вступительные и заключительные программные заявления, сделанные главами делегаций, представителями специализированных учреждений и ГАТТ, региональных экономических группировок, неправительственных организаций и т. д.

Документы, подготовленные до начала работы Конференции, опубликованы в томах III—VII включительно. Для удобства материал разделен на пять частей в соответствии с пунктами повестки дня, которые были рассмотрены пятью главными комитетами:

Первый комитет	— Международные проблемы сырьевых товаров
Второй комитет	— Торговля готовыми изделиями и полуфабрикатами
Третий комитет	— Улучшение торговли развивающихся стран по невидимым статьям и финансирование расширения международной торговли
Четвертый комитет	— Организационные меры
Пятый комитет	— Расширение международной торговли, его значение для экономического развития и влияние региональных экономических группировок

Документы в силу необходимости распределены несколько произвольно, поскольку некоторые из них относятся не только к одному какому-либо комитету. Тексты документов, подготовленных до начала работы Конференции, помещены в такой форме, в которой они первоначально были представлены Конференции, причем не было внесено никаких редакционных изменений в отношении сносок. Тем не менее если ссылки сделаны на документы, имеющие обозначение E/CONF. 46 . . . и воспроизведенные в настоящем издании, то указывается номер тома, в котором они помещены.

Том VIII включает те документы Конференции по вопросам торговли и развития, которые, по нашему мнению, должны быть опубликованы для справочных целей, но которые по существу не подпали ни под одну из категорий, помещенных в других томах настоящей серии. В число этих документов входят доклады трех сессий Подготовительного комитета; письмо Генерального секретаря Конференции, содержащее перечень вопросов, которые были подняты в ходе предварительных обсуждений различных пунктов повестки дня Конференции, как это было предусмотрено на третьей сессии Подготовительного комитета; письма и меморандумы по ряду других вопросов, поднятых во время заседаний; пять проектов рекомендаций, обсудить которые оказалось невозможным из-за недостатка времени, но которые, по мнению участников Конференции, представляют значительный интерес и заслуживают того, чтобы передать их на рассмотрение «постоянного аппарата»; соответствующая выдержка из брошюры, изданной ФАО, приобрести которую в настоящее время трудно, но на которую неоднократно ссылались во время работы Конференции; меморандумы двух неправительственных организаций и, наконец, список членов делегаций, принимавших участие в Конференции, наблюдателей от различных организаций, а также список сотрудников секретариата Конференции.

Названия восьми томов настоящей серии:

I. Заключительный акт и Доклад
II. Программные заявления
III. Торговля сырьевыми товарами
IV. Торговля готовыми изделиями
V. Финансирование и невидимые статьи торговли. Организационные мероприятия
VI. Расширение торговли и региональные группировки. Часть 1
VII. Расширение торговли и региональные группировки. Часть 2
VIII. Различные документы и список участников

ПОЯСНИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

В таблицах настоящей серии употребляются следующие условные обозначения:

Три точки (...) в одних документах или две точки (..) — в других обозначают, что данных не имеется или они не показаны отдельно.

Прочерк (—) обозначает, что количество равно нулю или незначительно.

Пропуск в таблице обозначает, что статья неприменима.

Знак минус (—) обозначает, если это специально не оговаривается, дефицит или уменьшение.

Косая черта (/) используется для обозначения сельскохозяйственного или финансового года (например 1960/61 год).

Тире (—) между датами, например 1960—1963 годы, используется для обозначения полного периода, включающего первый и последний годы.

«Тонны» и «доллары» означают соответственно метрические тонны и доллары США, если это специально не оговаривается.

Ежегодные темпы роста или изменения, если это специально не оговаривается, означают совокупный среднегодовой темп роста.

Десятые и сотые доли в цифровых данных таблиц не обязательно учитываются при подведении итога, так как последний дается округленно.

В данной серии используются следующие сокращения:

АМР — Агентство международного развития (Соединенные Штаты Америки).
БАПОР — Ближневосточное агентство Организации Объединенных Наций для помощи палестинским беженцам и организации работ.
ВККМТС — Временный координационный комитет по международным товарным соглашениям.
ГАТТ — Общее соглашение по тарифам и торговле.
ЕАСТ — Европейская ассоциация свободной торговли.

ЕФР	— Европейский фонд развития (Европейского экономического сообщества).
ЕЭС	— Европейское экономическое сообщество.
ИКПКК	— Индийская корпорация промышленного кредита и капиталовложений.
КМТСТ	— Комиссия по вопросам международной торговли сырьевыми товарами.
КСР	— Комитет содействия развитию (Организации экономического сотрудничества и развития).
МАБР	— Межамериканский банк развития.
МАР	— Международная ассоциация развития.
МБРР	— Международный банк реконструкции и развития.
МСТК	— Международная стандартная торговая классификация.
МФК	— Международная финансовая корпорация.
ОАГ	— Организация американских государств.
ОЕЭС	— Организация европейского экономического сотрудничества.
ОСЭН	— Организация стран — экспортеров нефти.
ОЭСР	— Организация экономического сотрудничества и развития.
РПТП	— Расширенная программа технической помощи (Организации Объединенных Наций).
СФООН	— Специальный фонд Организации Объединенных Наций.
СЭВ	— Совет экономической взаимопомощи.
ФАО	— Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций.
ЮНИСЕФ	— Детский фонд Организации Объединенных Наций.

Федерация Родезии и Ньясаленда именуется «Родезия и Ньясаленд».

Название «Южно-Африканская Республика» употребляется даже в том случае, когда материал охватывает период до 31 мая 1961 года, когда страна именовалась «Южно-Африканский Союз».

В ряде случаев для удобства подачи статистических данных используются следующие сокращенные наименования:

«Малайя» — Федерация Малайи и Сингапура;

«Южная Африка» — Южно-Африканская Республика, Юго-Западная Африка, а также территории, находящиеся под управлением Высокой комиссии, — Басутоленд, Бечуаналенд и Свазиленд;

«ОАР» — Объединенная Арабская Республика.

СОДЕРЖАНИЕ

Стр.

Предисловие III

Вступительное замечание V

Проблемы стран, не имеющих выхода к морю (документ представлен Афганистаном, Лаосом и Непалом) 3

Коллективная экономическая обеспеченность (проект резолюции, представленный Бразилией) 13

Принципы международных торговых отношений и торговой политики (документ представлен делегациями Польши, Союза Советских Социалистических Республик и Чехословакии) 14

Участие Чехословакии в международных экономических отношениях (документ представлен Чехословакией) 16

Меморандум относительно некоторых пунктов повестки дня Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития (представлен Францией) 22

Программа и позиция Габонской Республики по некоторым вопросам (документ представлен Габоном для рассмотрения на Конференции) 35

Письмо делегации Израиля от 19 марта 1964 года на имя Генерального секретаря Конференции относительно расширения международной торговли и его значения для экономического развития 38

Письмо главы делегации Польши от 30 апреля 1964 года на имя Председателя Конференции с приложением документа, озаглавленного «Заявление Германской Демократической Республики» . . . 40

Программа действий Организации Объединенных Наций (меморандум, представленный Соединенным Королевством Великобритании и Северной Ирландии) 44

Перспективы развития внешней торговли Союза Советских Социалистических Республик (документ представлен СССР) 49

Резолюция относительно Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, принятая Союзной скупщиной Социалистической Федеративной Республики Югославии 13 февраля 1964 года 52

Провозглашение принципов, определяющих международную торговую политику, способствующую экономическому развитию (документ представлен Югославией) 57

Руководящие принципы, выработанные в Белладжио 60

Стр.

Ниамейская резолюция относительно Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, принятая Экономической и социальной комиссией Организации африканского единства в декабре 1963 года (документ представлен делегациями Берега Слоновой Кости, Ганы, Занзибара, Кении, Мадагаскара, Нигера, Нигерии, Объединенной Арабской Республики, Сенегала, Сьерра-Леоне, Туниса и Эфиопии) 70

Декларация Альта-Грасиа — предварительный вариант, утвержденный Организацией американских государств на совещании, состоявшемся в феврале—марте 1964 года (документ представлен делегациями Аргентины, Боливии, Бразилии, Венесуэлы, Гаити, Гватемалы, Гондураса, Доминиканской Республики, Колумбии, Коста-Рики, Мексики, Никарагуа, Панамы, Парагвая, Перу, Сальвадора, Уругвая, Чили и Эквадора) 72

Международная торговля и ее значение для экономического развития (документ подготовлен Отделом общеэкономических исследований и экономической политики Экономического и социального департамента Секретариата Организации Объединенных Наций) 86

Проблемы торговли между странами с различными экономическими и социальными системами (документ подготовлен секретариатом Экономической комиссии Организации Объединенных Наций для Европы) 144

Движение торговли в прошлом и перспективы на будущее торговли между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами (документ подготовлен секретариатом Экономической комиссии Организации Объединенных Наций для Европы) 217

Влияние на торговлю и развитие развивающихся стран экономических группировок развитых стран и/или преференциальных торговых соглашений (документ представлен секретариатом Экономической комиссии Организации Объединенных Наций для Европы) . . . 299

Работа Экономической комиссии для Европы по вопросам торговли и развития (документ подготовлен секретариатом Экономической комиссии Организации Объединенных Наций для Европы) . . . 503

Содержание восьми томов настоящей серии 519

Расширение международной торговли и влияние региональных экономических группировок

Часть 1

ПРОБЛЕМЫ СТРАН, НЕ ИМЕЮЩИХ ВЫХОДА К МОРЮ*

[*Подлинный текст на английском языке*]

Генеральному секретарю Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития.

На двадцатой сессии Экономической комиссии для Азии и Дальнего Востока (ЭКАДВ), состоявшейся в Тегеране, Комиссия единогласно приняла резолюцию 51 (XX) о транзитной торговле стран, не имеющих выхода к морю. В этой резолюции Комиссия

признает, «что этот вопрос имеет очень большое значение для экономического развития стран Азии, Африки, Европы и Латинской Америки, не имеющих выхода к морю, составляющих пятую часть мира;

настоятельно рекомендует, чтобы вопрос был рассмотрен в срочном порядке и в благожелательном духе на предстоящей Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития с целью составления отвечающей всем требованиям эффективной международной конвенции, обеспечивающей странам, не имеющим выхода к морю, свободу транзитной торговли;

рекомендует далее, чтобы предстоящая Конференция Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития учредила комитет специально для достижения изложенных выше целей».

Мы хотели бы также обратить Ваше внимание на решение Подготовительного комитета Конференции, который на своей третьей сессии постановил, что вопрос о странах, не имеющих выхода к морю, будет рассмотрен при обсуждении пункта 10*е* повестки дня, утвержденной настоящей Конференцией 23 марта.

Следует отметить также, что это решение Подготовительного комитета было подтверждено на состоявшемся до открытия Конференции 21 марта совещании, на котором было решено, что следует учредить специальный комитет для рассмотрения вопроса о странах, не имеющих выхода к морю, и составления и принятия проекта конвенции по этому вопросу.

В соответствии с вышеизложенным нижеподписавшиеся представители стран, не имеющих выхода к морю, имеют честь просить Вас распространить среди участников Конференции следующие документы, которые были приложены к резолюции ЭКАДВ:

i) принципы, провозглашенные на Предварительном совещании государств, не имеющих выхода к морю;

ii) проект конвенции о транзитной торговле.

Мы надеемся, что окажется возможным перевести эти предварительные документы на все рабочие языки Организации Объединенных Наций и без задержки распространить их среди всех участников Конференции. Кроме того, мы предлагаем распространить также тексты таких важных документов Организации Объединенных Наций, относящихся к этому вопросу, как Барселонская конвенция 1921 года и соответствующие постановления Конвенции о территориальном море и прилежащей зоне и Конвенции об открытом море, принятых на Конференции 1958 года по вопросам морского права, с тем чтобы участвующие в настоящей Конференции делегаты могли располагать основной информацией, необходимой для рассмотрения данного важного вопроса.

(Подписи) Мохаммад Сарвар ОМАР,
Афганистан

Нгон САНАНИКОН,
Лаос

Ведананда ДЖА,
Непал

СПИСОК ПРИЛОЖЕНИЙ К ЗАПИСКЕ, ПРЕДСТАВЛЕННОЙ АФГАНИСТАНОМ, ЛАОСОМ И НЕПАЛОМ

I. Принципы, провозглашенные на Предварительном совещании государств, не имеющих выхода к морю.

II. Проект конвенции о транзитной торговле.

* Данная записка представлена Афганистаном, Лаосом и Непалом в связи с пунктом 10*е* предварительной повестки дня по вопросу «Принципы, определяющие международные торговые отношения и торговую политику, способствующие развитию» (пункт 1.5 перечня основных вопросов). См. «Предварительный доклад Подготовительного комитета (первая сессия)», пункт 6, том VIII настоящей серии.

III. Конвенция и Статут о свободе транзита (Барселона, 20 апреля 1921 года).

IV. Конвенция 1958 года о территориальном море и прилежащей зоне — постановления, касающиеся свободного доступа к морю стран, не имеющих выхода к морю.

V. Конвенция 1958 года об открытом море — постановления, касающиеся свободного доступа к морю стран, не имеющих выхода к морю.

Приложение I

ПРИНЦИПЫ, ПРОВОЗГЛАШЕННЫЕ НА ПРЕДВАРИТЕЛЬНОМ СОВЕЩАНИИ ГОСУДАРСТВ, НЕ ИМЕЮЩИХ ВЫХОДА К МОРЮ

Представители государств, не имеющих непосредственного территориального выхода к морю, заседавшие в Женеве с 10 по 14 февраля 1958 года в целях предварительной консультации, желая получить подтверждение во время созванной Организацией Объединенных Наций Конференции по вопросам морского права своих прав на свободный доступ к морю, принимая во внимание, что от других государств, которые не находятся в таком же географическом положении, не следует требовать применения режима наибольшего благоприятствования, считают, что доступ к морю стран, не имеющих выхода к морю, определенно регулируется следующими общими принципами, являющимися частью существующих норм международного права:

Принцип I

ПРАВО СВОБОДНОГО ДОСТУПА К МОРЮ

Право каждого не имеющего выхода к морю государства на свободный доступ к морю вытекает из основного принципа свободы открытого моря.

Принцип II

ПРАВО НА ПЛАВАНИЕ ПОД НАЦИОНАЛЬНЫМ ФЛАГОМ

Каждое не имеющее выхода к морю государство пользуется на совершенно равных с морским государством условиях правом на то, чтобы его суда, надлежащим образом зарегистрированные в определенном пункте на его территории, плавали под его флагом.

Принцип III

ПРАВО НА СУДОХОДСТВО

Суда, плавающие под флагом государства, не имеющего выхода к морю, пользуются в открытом море тем же режимом, который применяется к судам морских государств; в территориальных и внутренних водах они пользуются тем же режимом, который применяется к судам, плавающим под флагом морских государств, за исключением прибрежного государства.

Принцип IV

РЕЖИМ, ПОДЛЕЖАЩИЙ ПРИМЕНЕНИЮ В ПОРТАХ

Каждое не имеющее выхода к морю государство имеет право на режим наибольшего благоприятствования, и к нему ни в коем случае не должен применяться режим, менее благоприятный, чем тот, который применяется к судам морского государства в отношении доступа к морским портам последнего, пользования этими портами и любыми обычно предоставляемыми возможностями.

Принцип V

ПРАВО НА СВОБОДНЫЙ ТРАНЗИТ

Транзит лиц и товаров из не имеющей выхода к морю страны по направлению к морю и в обратном направлении с применением всех средств транспорта и сообщения должен предоставляться свободно, с соблюдением существующих особых соглашений и конвенций.

С транзита не взимаются никакие таможенные пошлины или специальные сборы или налоги, за исключением сборов, взимаемых за оказание определенных услуг.

Примечание. Делегация Австрии считает, что принцип V не носит более широкого характера, чем обязательства, вытекающие из Барселонского статута, который Австрия подписала.

Принцип VI

ПРАВА СТРАН ТРАНЗИТА

Страна транзита, сохраняя полную юрисдикцию над средствами сообщения и над всем тем, что связано с предоставляемыми возможностями, имеет право принимать все необходимые меры для того, чтобы пользование правом свободного доступа к морю никоим образом не нарушало ее законные интересы любого рода, особенно в отношении безопасности и общественного здравоохранения.

Принцип VII

СУЩЕСТВУЮЩИЕ И БУДУЩИЕ СОГЛАШЕНИЯ

Постановления, кодифицирующие принципы, которые регулируют право не имеющего выхо-

да к морю государства на свободный доступ к морю, никоим образом не отменяют соглашения, заключенные между двумя или несколькими договаривающимися сторонами, по вопросам, которые являются объектом намеченной кодификации, и не препятствуют заключению таких соглашений в будущем при условии, что в этих соглашениях не будет установлен режим, менее благоприятный, чем указанные выше положения, или противоречащий этим положениям.

Приложение II

ПРОЕКТ КОНВЕНЦИИ О ТРАНЗИТНОЙ ТОРГОВЛЕ

(составленный представителями Афганистана, Лаоса и Непала)

Статья 1

Пассажиры, багаж и товары, а также суда, пассажирские и товарные составы и другие транспортные средства считаются следующими транзитом через территорию, находящуюся под суверенитетом или властью одного из договаривающихся государств, если перевозка по этой территории с перегрузкой, складированием, разгрузкой или переменой вида транспорта или без таковых представляет собой лишь часть полного пути следования, начинающегося и кончающегося за пределами границ государства, через территории которого совершается транзит.

Такого рода движение называется в настоящей Конвенции «транзитным движением».

Статья 2

С соблюдением других постановлений настоящей Конвенции меры, принимаемые договаривающимися государствами для регулирования и осуществления перевозок через территорию, находящуюся под их суверенитетом или властью, облегчают свободный транзит по железнодорожным, шоссейным и водным путям или любыми другими видами средств сообщения по обычным маршрутам, удобным для международного транзита. Не проводится никакого различия в зависимости от национальности пассажиров, флага судов, места происхождения, отправления, въезда, выезда или назначения или любых обстоятельств, связанных с собственностью на товары или суда, пассажирские или грузовые составы или иные транспортные средства.

В целях обеспечения применения настоящей статьи договаривающиеся государства разрешают транзит по своим территориальным водам с соблюдением обычных условий и оговорок.

Статья 3

Транзитное движение не подлежит никаким особым сборам в связи с транзитом (включая въезд и выезд). Тем не менее при таком транзитном движении могут взиматься сборы, предназначенные исключительно для покрытия связанных с транзитом расходов по надзору и административных расходов. Ставки этих сборов должны в возможно более полной мере соответствовать расходам, которые они должны покрывать, и сборы должны взиматься на условиях равенства, установленных в предыдущей статье, за тем исключением, что на некоторых маршрутах эти сборы могут быть сокращены или даже отменены вследствие различного уровня расходов по надзору.

Статья 4

Договаривающиеся государства обязуются безотлагательно предоставлять удовлетворительные транспортные средства для транзитного движения и применять к транзитному движению по маршрутам, которые эксплуатируются государством или находятся под его управлением или являются предметом концессии, независимо от пункта отправления или назначения движения, тарифы, которые, с учетом условий движения и коммерческих соображений, связанных с конкуренцией между маршрутами, являются разумными в отношении как их ставок, так и метода их применения. Эти тарифы устанавливаются таким образом, чтобы в максимально возможной мере облегчать международное движение и ни в коем случае не превышать тарифы внутригосударственного движения. Транзитное движение освобождается от таможенных пошлин. Никакие расходы, льготы или ограничения не могут зависеть прямо или косвенно от национальности или принадлежности судов или других транспортных средств, на которых была или будет осуществлена любая часть всего пути.

Статья 5

Настоящая Конвенция не обязывает ни одно договаривающееся государство допускать транзит пассажиров, въезд которых на его территорию воспрещен, или транзит товаров, ввоз которых воспрещен либо по соображениям, связанным с общественным здравоохранением или безопасностью, либо в качестве меры предосторожности против болезней животных или растений.

Каждое договаривающееся государство имеет право принимать соответствующие меры, чтобы удостовериться в том, что лица, багаж и товары, в особенности товары, на которые

имеется монополия, а также суда, пассажирские и товарные составы и другие транспортные средства действительно следуют транзитом, а также удостовериться в том, что следующие транзитом пассажиры в состоянии завершить свою поездку, и чтобы препятствовать нарушению безопасности путей и средств сообщения.

Ничто в настоящей Конвенции не затрагивает меры, которые одно из договаривающихся государств может счесть необходимым принять во исполнение общих международных конвенций, стороной в которых оно является или которые могут быть заключены в будущем, в особенности конвенций, заключенных под эгидой Лиги Наций (или Организации Объединенных Наций) по вопросам транзита, экспорта или импорта определенных видов товаров, как-то: опиум или другие опасные лекарственные средства, оружие или продукты рыболовства, или во исполнение общих конвенций, направленных на предупреждение нарушений права на промышленную, литературную или художественную собственность, или касающихся поддельных торговых знаков, ложных указаний происхождения или других методов недобросовестной конкуренции.

Службы буксировки, осуществляемые в порядке монополии на водных путях, используемых для транзита, должны быть организованы так, чтобы не препятствовать транзиту судов.

Статья 6

Настоящая Конвенция сама по себе не налагает на договаривающиеся государства нового обязательства предоставлять свободу транзита гражданам недоговаривающегося государства и их багажу или судам, плавающим под флагом этого государства, или грузам, или пассажирским и товарным составам, или другим транспортным средствам, прибывающим из недоговаривающегося государства или отбывающим, или направляемым в недоговаривающееся государство, за исключением тех случаев, когда одно из других заинтересованных договаривающихся государств представляет обоснованные доводы в пользу такого транзита. Подразумевается, что по смыслу настоящей статьи грузы, следующие транзитом под флагом договаривающегося государства, пользуются, если не происходит никакой перегрузки, преимуществами, предоставляемыми флагу этого государства.

Статья 7

Меры общего или частного характера, которые договаривающееся государство вынуждено принимать при возникновении чрезвычайных обстоятельств, затрагивающих безопасность государства или жизненные интересы страны, могут в исключительных случаях и в течение возможно более короткого периода повлечь за собой отступление от постановлений приведенных выше статей; при этом подразумевается, что принцип свободы транзита должен соблюдаться в максимально возможной мере.

Статья 8

Настоящая Конвенция не устанавливает права и обязанности воюющих и нейтральных государств во время войны. Однако Конвенция остается в силе во время войны, поскольку это представляется возможным с учетом этих прав и обязанностей.

Статья 9

Настоящая Конвенция не возлагает на договаривающееся государство обязательства, противоречащие его правам и обязанностям как члена Организации Объединенных Наций.

Статья 10

Каждое договаривающееся государство предоставляет грузам, проследовавшим транзитом через территорию любого другого договаривающегося государства, режим не менее благоприятный, чем тот, который был бы предоставлен этим грузам, если бы они следовали от места их происхождения до места назначения, не следуя транзитом через территорию другого договаривающегося государства.

Статья 11

Настоящая Конвенция никоим образом не влечет за собой отмену более значительных льгот, чем те, которые предусмотрены в Конвенции, предоставленных на совместимых с ее принципами условиях в отношении транзитного движения, осуществляемого через территорию, находящуюся под суверенитетом или властью какого-либо договаривающегося государства. Конвенция также не влечет за собой запрещения предоставления более значительных льгот в будущем.

Статья 12

Договаривающиеся государства обязуются применять упрощенную документацию и быстрые методы выполнения таможенных, транспортных и других административных формальностей в отношении транзитного движения. Досмотр транзитных грузов ограничивается проверкой, чтобы удостовериться в отсутствии контрабандных товаров. Транзитные грузы от-

правляются по мере возможности большими партиями. Сухопутные транзитные перевозки рассматриваются так же, как перегрузки в промежуточных портах. На транспортных предприятиях лежит обязанность, под контролем таможенных властей и на предписанных ими условиях, включая наложение на грузы таможенных печатей и пломб, удостовериться в том, что грузы вывезены через границу страны транзита. Собственники грузов не обязаны предъявлять таможенные или другие документы в индивидуальном порядке в стране транзита непосредственно или через посредников. Они не должны давать никаких гарантий относительно перевозки грузов через территорию страны транзита, за исключением тех случаев, когда грузы перевозятся под их охраной.

Статья 13

Любые возникающие в связи с толкованием или применением постановлений настоящей Конвенции споры, которые не могут быть урегулированы путем переговоров между сторонами или другими мирными средствами разрешения споров, разрешаются посредством арбитража. Арбитражная комиссия состоит из трех членов. Каждая сторона в споре назначает по одному члену Комиссии, а третий член, по письменной просьбе, назначается Генеральным Секретарем Организации Объединенных Наций. Арбитражная комиссия выносит решения по переданным ей вопросам простым большинством голосов, и ее решения являются обязательными для заинтересованных сторон.

Статья 14

Ввиду того что в пределах территории некоторых договаривающихся государств или в непосредственной близости к ней имеются небольшие и малонаселенные по сравнению с этими государствами районы или анклавы, причем эти районы или анклавы представляют собой отдельные части или поселения других государств, и что по причинам административного порядка применение к ним постановлений настоящей Конвенции практически не представляется возможным, решено эти постановления к ним не применять.

То же относится и к колониям или зависимым территориям, имеющим очень большую протяженность границ по отношению к их площади, вследствие чего практически невозможно обеспечивать необходимый таможенный и полицейский надзор.

Однако заинтересованные государства будут применять в указанных выше случаях режим, который будет соблюдать принципы настоящей Конвенции и по мере возможности облегчать транзит и сообщение.

Статья 15

Подразумевается, что настоящая Конвенция не должна толковаться как регулирующая в каком-либо отношении взаимные права и обязательства территорий, входящих в состав или находящихся под покровительством одного и того же суверенного государства, независимо от того, являются ли эти территории в индивидуальном порядке членами Организации Объединенных Наций.

Статья 16

Сборка транспортных средств и подвижного оборудования, прибывающих в разобранном состоянии, или разборка (или разборка и последующая сборка) громоздких товаров не является основанием к тому, чтобы перевозка этих грузов не подпадала под понятие «транзитного движения» при условии, что такие операции производятся исключительно для удобства перевозки.

Статья 17

Если в результате переговоров какое-либо договаривающееся государство предоставляет стране, не имеющей прямого выхода к морю, более значительные льготы, чем те, которые уже предусмотрены в настоящей Конвенции, предоставление этих льгот может быть ограничено данной страной, если только отказ в особых льготах любому другому договаривающемуся государству не противоречит постановлениям настоящей Конвенции, касающимся режима наибольшего благоприятствования.

Статья 18

Период бесплатного хранения грузов в пунктах въезда и выезда и в промежуточных пунктах в стране транзита длится в каждом случае по крайней мере один месяц. Даже в тех случаях, когда задержка превышает один месяц, никакой платы не взимается, если задержка в перевозке грузов произошла не по вине собственников грузов.

Статья 19

Транзитное движение не должно подвергаться излишним задержкам или ограничениям. Причины задержки в перевозке транзитных грузов подлежат совместному расследованию соответствующими должностными лицами заинтересованных стран. Равным образом любые крупные злоупотребления возможностью

транзита подлежат совместному расследованию и для их предупреждения принимаются соответствующие меры. Такие совместные мероприятия не затрагивают обычную процедуру, применяемую в отдельных случаях в соответствии с законодательством заинтересованной страны либо для предупреждения контрабанды, либо в отношении виновных лиц или контрабандных товаров. По представлении соответствующей просьбы компетентные должностные лица страны происхождения или назначения сообщают должностным лицам страны транзита касающиеся данных товаров сведения, которые могут быть запрошены.

Статья 20

Предусматривается образование в портах въезда или выезда страны транзита свободной зоны только для транзитных товаров, которая должна находиться под контролем таможенных властей страны, не имеющей выхода к морю. Свободная зона создается на основании соглашения, заключенного между государством, не имеющим выхода к морю, и прибрежным государством.

Приложение III

КОНВЕНЦИЯ И СТАТУТ О СВОБОДЕ ТРАНЗИТА

(Барселона, 20 апреля 1921 года)

I. КОНВЕНЦИЯ

Статья 1

Высокие договаривающиеся стороны заявляют, что они принимают прилагаемый к настоящей Конвенции Статут о свободе транзита, принятый на Барселонской конференции 14 апреля 1921 года.

Этот Статут считается неотъемлемой частью настоящей Конвенции. Поэтому высокие договаривающиеся стороны настоящим заявляют, что они принимают на себя обязанности и обязательства этого Статута в соответствии с содержащимися в нем постановлениями и условиями.

Статья 2

Настоящая Конвенция никоим образом не затрагивает права и обязательства, вытекающие из постановления Мирного договора, подписанного в Версале 28 июня 1919 года, или из постановлений других соответствующих договоров, поскольку они касаются держав, которые подписали эти договоры или извлекают из них пользу.

Статья 3

Настоящая Конвенция, французский и английский тексты которой являются равно аутентичными, датируется настоящим днем и открыта для подписания до 1 декабря 1921 года.

Статья 4

Настоящая Конвенция подлежит ратификации. Ратификационные грамоты препровождаются генеральному секретарю Лиги Наций, который сообщает об их получении другим членам Лиги Наций и государствам, которые допускаются к подписанию Конвенции. Ратификационные грамоты депонируются в архиве Секретариата.

В соответствии с постановлениями статьи 18 Статута Лиги Наций генеральный секретарь регистрирует настоящую Конвенцию после депонирования первой ратификационной грамоты.

Статья 5

Члены Лиги Наций, которые не подписали настоящую Конвенцию до 1 декабря 1921 года, могут к ней присоединиться.

То же относится и к не являющимся членами Лиги Наций государствам, которым Совет Лиги может, согласно официально принятому им решению, направить текст настоящей Конвенции.

Присоединившееся государство уведомляет о своем присоединении генерального секретаря Лиги Наций, который сообщает всем заинтересованным державам об имевшем место присоединении и о дате уведомления о нем.

Статья 6

Настоящая Конвенция вступает в силу после того, как ее ратифицируют пять государств. Датой ее вступления в силу считается девяностый день после получения генеральным секретарем Лиги Наций пятой ратификационной грамоты. После этого настоящая Конвенция вступает в силу в отношении каждой стороны по истечении девяноста дней со дня получения ее ратификационной грамоты или уведомления о ее присоединении.

После вступления настоящей Конвенции в силу генеральный секретарь препровождает заверенную копию Конвенции государствам, которые не являются членами Лиги Наций и которые обязаны в силу мирных договоров к ней присоединиться.

Статья 7

Генеральный секретарь Лиги Наций открывает специальный реестр, в который заносятся стороны, подписавшие, ратифицировавшие,

присоединившиеся или денонсировавшие настоящую Конвенцию. Этот реестр открыт для членов Лиги Наций в любое время; он публикуется возможно чаще в соответствии с директивами Совета.

Статья 8

С соблюдением постановлений статьи 2 настоящей Конвенции последняя может быть денонсирована любой стороной по истечении пяти лет со дня вступления ее в силу в отношении этой стороны. Денонсация производится посредством письменного уведомления на имя генерального секретаря Лиги Наций. Генеральный секретарь препровождает копии такого уведомления всем другим сторонам и уведомляет их о дате его получения.

Денонсация вступает в силу по истечении одного года со дня уведомления о ней генерального секретаря и имеет силу только в отношении пославшей это уведомление державы.

Статья 9

Требование о пересмотре настоящей Конвенции может быть представлено в любое время одной третью высоких договаривающихся сторон.

II. СТАТУТ О СВОБОДЕ ТРАНЗИТА

Статья 1

Пассажиры, багаж и товары, а также суда, пассажирские и товарные составы и другие транспортные средства считаются следующими транзитом через территорию, находящуюся под суверенитетом или властью одного из договаривающихся государств, если перевозка по этой территории с перегрузкой, складированием, разгрузкой или переменой вида транспорта или без таковых представляет собой лишь часть полного пути следования, начинающегося и кончающегося за пределами границ государства, через территорию которого совершается транзит.

Такого рода движение называется в настоящем Статуте «транзитным движением».

Статья 2

С соблюдением других постановлений настоящего Статута меры, принимаемые договаривающимися государствами для регулирования и осуществления перевозок через территорию, находящуюся под их суверенитетом или властью, облегчают свободный транзит по железным дорогам или водным путям по обычным маршрутам, удобным для международного транзита. Не проводится никакого различия в зависимости от национальности пассажиров, флага судов, места происхождения, отправления, въезда, выезда или назначения или по причине любых обстоятельств, связанных с собственностью на товары или суда, пассажирские или товарные составы или иные транспортные средства.

В целях обеспечения применения настоящей статьи договаривающиеся государства разрешают транзит по своим территориальным водам с соблюдением обычных условий и оговорок.

Статья 3

Транзитное движение не подлежит никаким особым сборам в связи с транзитом (включая въезд и выезд). Тем не менее при таком транзитном движении могут взиматься сборы, предназначенные исключительно для покрытия связанных с транзитом расходов по надзору и административных расходов. Ставки этих сборов должны в возможно более полной мере соответствовать расходам, которые они должны покрывать, и сборы должны взиматься на условиях равенства, установленных в предыдущей статье, за тем исключением, что на некоторых маршрутах эти сборы могут быть сокращены или даже отменены вследствие различного уровня расходов по надзору.

Статья 4

Договаривающиеся государства обязуются применять к транзитному движению по маршрутам, которые эксплуатируются государством или находятся под его управлением, или являются предметом концессии, независимо от пункта отправления или назначения движения, тарифы, которые с учетом условий движения и коммерческих соображений, связанных с конкуренцией между маршрутами, являются разумными в отношении как их ставок, так и метода их применения. Эти тарифы устанавливаются таким образом, чтобы в максимально возможной мере облегчать международное движение. Никакие расходы, льготы или ограничения не могут зависеть прямо или косвенно от национальности или принадлежности судов или других транспортных средств, которые были или будут использованы на любой части всего пути.

Статья 5

Настоящий Статут не обязывает ни одно договаривающееся государство допускать транзит пассажиров, въезд которых на его территорию воспрещен, или транзит товаров, ввоз которых воспрещен либо по соображениям, связанным с общественным здравоохранением или безопасностью, либо в качестве меры предосторожности против болезней животных или растений.

Каждое договаривающееся государство имеет право принимать соответствующие меры, чтобы удостовериться в том, что лица, багаж и товары, в особенности товары, на которые имеется монополия, а также суда, пассажирские и товарные составы и другие транспортные средства действительно следуют транзитом, а также удостовериться в том, что следующие транзитом пассажиры в состоянии завершить свою поездку, и чтобы препятствовать нарушению безопасности путей и средств сообщения.

Ничто в настоящем Статуте не затрагивает меры, которые одно из договаривающихся государств может счесть необходимым принять во исполнение общих международных конвенций, стороной в которых оно является или которые могут быть заключены в будущем, в особенности конвенций, заключенных под эгидой Лиги Наций, по вопросам транзита, экспорта или импорта определенных видов товаров, как-то: опиум или другие опасные лекарственные средства, оружие или продукты рыболовства, или во исполнение общих конвенций, направленных на предупреждение нарушений права на промышленную, литературную или художественную собственность, или касающихся поддельных торговых знаков, ложных указаний происхождения или других методов недобросовестной конкуренции.

Службы буксировки, осуществляемые в порядке монополий на водных путях, используемых для транзита, должны быть организованы так, чтобы не препятствовать транзиту судов.

Статья 6

Настоящий Статут сам по себе не налагает на договаривающиеся государства новое обязательство предоставлять свободу транзита гражданам недоговаривающегося государства и их багажу или судам, плавающим под флагом этого государства, или грузам, или пассажирским и товарным составам, или другим транспортным средствам, прибывающим из недоговаривающегося государства или отбывающим, или направляемым в недоговаривающееся государство, за исключением тех случаев, когда одно из других заинтересованных договаривающихся государств представляет обоснованные доводы в пользу такого транзита. Подразумевается, что по смыслу настоящей статьи грузы, следующие транзитом под флагом договаривающегося государства, пользуются, если не происходит никакой перегрузки, преимуществами, предоставляемыми флагу этого государства.

Статья 7

Меры общего или частного характера, которые договаривающееся государство вынуждено принимать при возникновении чрезвычайных обстоятельств, затрагивающих безопасность государства или жизненные интересы страны, могут в исключительных случаях и в течение возможно более короткого периода повлечь за собой отступления от постановлений приведенных выше статей; при этом подразумевается, что принцип свободы транзита должен соблюдаться в максимально возможной мере.

Статья 8

Настоящий Статут не устанавливает права и обязанности воюющих и нейтральных государств во время войны. Однако Статут остается в силе во время войны, поскольку это представляется возможным с учетом этих прав и обязанностей.

Статья 9

Настоящий Статут не возлагает на договаривающееся государство обязательства, противоречащие его правам и обязанностям как члена Лиги Наций.

Статья 10

Вступление настоящего Статута в силу не отменяет договоры, конвенции и соглашения, заключенные договаривающимися сторонами по вопросам транзита до 1 мая 1921 года.

Принимая во внимание, что эти соглашения остаются в силе, договаривающиеся государства обязуются либо по прекращении действия соглашения, либо когда обстоятельства позволят, внести в эти соглашения, которые противоречат постановлениям настоящего Статута, изменения, необходимые для того, чтобы привести их в соответствие с указанными постановлениями, поскольку это позволяют географическое положение, экономические или технические условия данных стран или районов.

Договаривающиеся государства обязуются также не заключать в будущем договоры, конвенции или соглашения, несовместимые с постановлениями настоящего Статута, за исключением тех случаев, когда исключительные отклонения от них оправдываются по географическим, экономическим или техническим соображениям.

Кроме того, договаривающиеся государства могут заключать по вопросам транзита региональные соглашения, совместимые с принципами настоящего Статута.

Статья 11

Настоящий Статут никоим образом не влечет за собой отмену более значительных льгот, чем те, которые предусмотрены в Ста-

туте, предоставленных на совместимых с его принципами условиях в отношении транзитного движения, осуществляемого через территорию, находящуюся под суверенитетом или властью какого-либо договаривающегося государства. Статут также не влечет за собой запрещения предоставления более значительных льгот в будущем.

Статья 12

В соответствии со статьей 23*е* Статута Лиги Наций любое договаривающееся государство, которое может привести веские доводы против применения любого постановления настоящего Статута на всей его территории или части ее по причине серьезного экономического положения, порожденного разрушениями, причиненными на его территории во время войны 1914—1918 годов, считается временно освобожденным от обязательств, возникающих в связи с применением такого постановления, причем подразумевается, что принцип свободы транзита должен соблюдаться в максимально возможной мере.

Статья 13

Любой возникающий в связи с толкованием или применением настоящего Статута спор, который не урегулирован непосредственно самими сторонами, передается Постоянной палате международного правосудия, если в соответствии со специальным соглашением или общим касающимся арбитража постановлением не приняты меры по урегулированию спора посредством арбитража или с применением других способов.

Возбуждение судебных дел осуществляется в соответствии с порядком, установленным в статье 40 Статута Постоянной палаты международного правосудия.

Однако в целях применения по возможности дружественных способов разрешения таких споров договаривающиеся государства обязуются, прежде чем прибегать к судебному разбирательству, не нанося ущерба полномочиям и праву Совета и Собрания, принимать меры, представлять такие споры на заключение любому органу, созданному Лигой Наций в качестве консультативного и технического органа членов Лиги Наций по вопросам средств сообщения и транзита. В случаях срочной необходимости в предварительном порядке может быть рекомендовано принятие временных мер, направленных, в частности, на восстановление возможностей осуществления свободы транзита, существовавших до действия или происшествия, вызвавших спор.

Статья 14

Ввиду того что в пределах территории некоторых договаривающихся государств или в непосредственной близости к ней имеются небольшие и малонаселенные по сравнению с этими государствами районы или анклавы, причем эти районы или анклавы представляют собой отдельные части или поселения других государств, и что по причинам административного порядка применение к ним постановлений настоящего Статута практически не представляется возможным, решено эти постановления к ним не применять.

То же относится и к колониям или зависимым территориям, имеющим очень большую протяженность границы по отношению к их площади, вследствие чего практически невозможно обеспечивать необходимый таможенный и полицейский надзор.

Однако заинтересованные государства будут применять в указанных выше случаях режим, который будет соблюдать принципы настоящего Статута и по мере возможности облегчать транзит и сообщение.

Статья 15

Подразумевается, что настоящий Статут не должен толковаться как регулирующий в каком-либо отношении взаимные права и обязательства территорий, входящих в состав или находящихся под покровительством одного и того же суверенного государства, независимо от того, являются ли эти территории в индивидуальном порядке членами Лиги Наций.

Приложение IV

КОНВЕНЦИЯ 1958 ГОДА О ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ МОРЕ И ПРИЛЕЖАЩЕЙ ЗОНЕ: ПОСТАНОВЛЕНИЯ, КАСАЮЩИЕСЯ СВОБОДНОГО ДОСТУПА К МОРЮ СТРАН, НЕ ИМЕЮЩИХ ВЫХОДА К МОРЮ

Статья 14

1. При условии соблюдения настоящих статей суда всех государств, как прибрежных, так и неприбрежных, пользуются правом мирного прохода через территориальное море.

2. Под проходом понимается плавание через территориальное море с целью или пересечь это море, не заходя во внутренние воды, или пройти во внутренние воды или из внутренних вод в открытое море.

3. Проход включает остановку и стоянку на якоре, но только поскольку они связаны с обычным плаванием или необходимы вследствие непреодолимой силы или бедствия.

4. Проход является мирным, поскольку им не нарушается мир, добрый порядок или безопасность прибрежного государства. Такой проход должен совершаться в соответствии с настоящими статьями и с другими нормами международного права.

5. Проход иностранных рыболовных судов не считается мирным, если они не соблюдают законов и правил, которые могут быть изданы и опубликованы прибрежным государством с целью запрещения этим судам заниматься рыболовством в территориальном море.

6. Подводные лодки должны следовать на поверхности и под своим флагом.

Статья 15

1. Прибрежное государство не должно препятствовать мирному проходу через территориальное море.

2. Прибрежное государство должным образом объявляет во всеобщее сведение о всех известных ему опасностях для судоходства в его территориальном море.

Приложение V

КОНВЕНЦИЯ 1958 ГОДА ОБ ОТКРЫТОМ МОРЕ: ПОСТАНОВЛЕНИЯ, КАСАЮЩИЕСЯ СВОБОДНОГО ДОСТУПА К МОРЮ СТРАН, НЕ ИМЕЮЩИХ ВЫХОДА К МОРЮ

Статья 2

Открытое море открыто для всех наций, и никакое государство не вправе претендовать на подчинение какой-либо части его своему суверенитету. Свобода открытого моря осуществляется в условиях, определяемых настоящими статьями и другими нормами международного права. Она включает, в частности, как для прибрежных, так и для неприбрежных государств:

1) свободу судоходства;

2) свободу рыболовства;

3) свободу прокладывать подводные кабели и трубопроводы;

4) свободу летать над открытым морем.

Все государства осуществляют эти свободы, равно как и другие свободы, признанные в соответствии с общими принципами международного права, разумно учитывая заинтересованность других государств в пользовании свободой открытого моря.

Статья 3

1. Государства, не имеющие морского берега, для того чтобы пользоваться свободой морей на равных правах с прибрежными государствами, должны иметь свободный доступ к морю. Для этой цели государства, расположенные между морем и государством, не имеющим морского берега, по общему соглашению с этим последним и в соответствии с существующими международными конвенциями предоставляют:

a) государству, не имеющему морского берега, на основе взаимности, свободный путь через свою территорию и

b) судам, плавающим под флагом этого государства, на условиях равенства со своими судами или судами других государств, доступ к морским портам и использованию этих портов.

2. Государства, расположенные между морем и государством, не имеющим морского берега, решают по общему соглашению с этим последним и с учетом прав прибрежного государства или государства, через территорию которого совершается транзит, а также особых условий, в которых находится государство, не имеющее морского берега, все вопросы, относящиеся к свободе транзита и равенства в пользовании портами, если такие государства не являются уже сторонами действующих международных конвенций.

Статья 4

Каждое государство, независимо от того, является оно прибрежным или нет, имеет право на то, чтобы суда под его флагом плавали в открытом море.

КОЛЛЕКТИВНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ*

(Проект резолюции, представленный Бразилией)

[*Подлинный текст на английском языке*]

Генеральная Ассамблея,

считая, что экономическое и социальное развитие человечества, а также международный мир можно осуществить лишь в рамках взаимозависимости стран всего мира и при активном и постоянном сотрудничестве всех государств — членов Организации,

признавая, что экономическая и социальная обеспеченность, достигнутая небольшим числом государств, будет находиться в опасности, до тех пор пока все государства не достигнут экономической и социальной обеспеченности,

имея в виду, что новая формулировка принципов и правил, регулирующих международные экономические отношения, а также проведение надлежащей политики как на национальном, так на международном уровне необходимы для ускорения экономического развития развивающихся стран и, следовательно, для создания условий, способствующих достижению и поддержанию коллективной экономической обеспеченности,

считая, что достижение коллективной обеспеченности для всего человечества будет зависеть в значительной мере от установления новой системы международной торговли, основанной на правильном соотношении между торговлей и развитием,

признавая, что Конференция Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития будет стремиться установить эту новую систему международной торговли в соответствии с пунктом 1.5 своей предварительной повестки дня, в соответствии с духом резолюции 1785 (XVII) Генеральной Ассамблеи и в соответствии с совместным заявлением представителей развивающихся стран, опубликованным в Женеве, когда закрылась вторая сессия Подготовительного комитета этой Конференции,

принимая во внимание, что все прежние шаги, предпринятые в этой области Генеральной Ассамблеей, Экономическим и Социальным Советом, региональными экономическими комиссиями и специализированными учреждениями, и в частности принимая во внимание доклад специальной рабочей группы, учрежденной в соответствии с резолюцией 875 (XXXIII) Совета, Каирскую декларацию развивающихся стран и совместное заявление представителей развивающихся стран,

1. *рекомендует* Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития прокламировать новые принципы и правила, регулирующие международную торговлю и финансирование развития, входящие в состав более широкой совокупности принципов и правил, касающихся коллективной экономической обеспеченности;

2. *просит* Генерального Секретаря представить девятнадцатой сессии Генеральной Ассамблеи, в соответствии с принципами и правилами, прокламированными Конференцией Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, исследование, содержащее предложения относительно подобных принципов и правил в других областях международного экономического сотрудничества, создавая таким образом основания для всесторонней Декларации Организации Объединенных Наций о достижении и поддержании коллективной экономической обеспеченности.

---

* *Примечание Секретариата.* Настоящим делается ссылка на проект резолюции, озаглавленный «Коллективная экономическая обеспеченность», который был внесен Бразилией во Второй комитет Генеральной Ассамблеи на ее восемнадцатой сессии, а также на пункты 131 и 132 доклада Второго комитета (A/5653). Как было решено во Втором комитете, этот проект резолюции доведен до сведения Подготовительного комитета (E/CONF. 46/PC/48, аннотации).

На пятьдесят шестом заседании Подготовительного комитета делегация Бразилии заявила, что этот проект резолюции связан с пунктом 1.5 перечня основных вопросов, и что он также может иметь отношение к пункту VII; она просила разослать проект резолюции в качестве документа Конференции.

Относительно вышеупомянутого перечня основных вопросов см. «Предварительный доклад Подготовительного комитета (первая сессия)», пункт 6, том VIII настоящей серии.

ПРИНЦИПЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

[*Подлинный текст на русском языке*]

ПИСЬМО ДЕЛЕГАЦИЙ ПОЛЬШИ, СОЮЗА СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК И ЧЕХОСЛОВАКИИ ОТ 4 ФЕВРАЛЯ 1964 ГОДА НА ИМЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО СЕКРЕТАРЯ КОНФЕРЕНЦИИ

Делегации Польской Народной Республики, Союза Советских Социалистических Республик и Чехословацкой Социалистической Республики на третьей сессии Подготовительного комитета свидетельствуют свое уважение Генеральному секретарю Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития и в связи с пунктом 10*е* проекта предварительной повестки дня Конференции, а также пунктом 2 повестки дня третьей сессии Подготовительного комитета, просят распространить на данной сессии Комитета в качестве официального документа Конференции прилагаемые «Принципы международных торговых отношений и торговой политики».

(Подписи) А. ВОЛЫНЬСКИЙ,
Глава делегации Польши

С. БОРИСОВ,
Глава делегации СССР

Я. КОГОУТ,
Глава делегации Чехословакии

ПРИНЦИПЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ И ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Конференция Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития,

имея в виду, что укрепление и развитие экономических связей между государствами, и в первую очередь международной торговли, является важным фактором экономического и социального прогресса во всем мире и упрочения мирного сосуществования государств различных социальных систем,

стремясь к достижению нового, рационального международного разделения труда, основанного на равноправии, и в целях сокращения и устранения разрыва в уровне экономического развития отдельных стран,

отмечая решимость развивающихся стран ускорить свой экономический и социальный прогресс посредством полной мобилизации внутренних ресурсов, развития сельского хозяйства, индустриализации и диверсификации своего производства и торговли,

признавая наряду с этим необходимость оказания содействия развитыми странами развивающимся странам в их усилиях разрешить свои экономические проблемы,

учитывая, что состояние внешнеторговых связей любой страны с другой страной или странами неизбежно отражается на состоянии ее внешнеторговых отношений в целом и, следовательно, на состоянии мировой торговли,

исходя из необходимости устранения препятствий, ограничений и дискриминационной практики в мировой торговле,

стремясь содействовать дальнейшему развитию мировой торговли,

рекомендует всем странам в своих внешнеэкономических связях руководствоваться следующими принципами:

1. Торговые и другие экономические отношения между странами должны основываться на равноправии, уважении суверенитета, невмешательстве во внутренние дела стран и на взаимной выгоде.

2. В торговых отношениях друг с другом страны будут применять принцип наибольшего благоприятствования.

3. Все международные договоры и соглашения по вопросам морского и другого транспорта, транзита и использования портов также будут основываться на этом принципе.

4. Каждое государство, не имеющее выхода к морю, имеет право на свободный доступ к морю в соответствии с основным принципом свободы открытого моря.

5. Развитые страны будут принимать меры, направленные на прогрессивное сокращение и быструю ликвидацию всех барьеров и огра-

ничений, препятствующих экспорту развивающихся стран, без взаимных уступок с их стороны.

6. Развитые страны, в том числе участницы экономических группировок, будут предоставлять развивающимся странам льготы и преимущества в области торговли, которые будут без всякой дискриминации распространяться на все другие развивающиеся страны, но не будут, как правило, предоставляться развитыми странами друг другу.

Предоставление развитыми странами льгот и преимуществ развивающимся странам не будет считаться нарушением принципа наибольшего благоприятствования.

7. Каждая из развитых стран — участниц экономических группировок будет всячески способствовать доступу на свои рынки товаров из стран, не являющихся участницами этих группировок.

8. В целях содействия развитию торговли между развивающимися странами развитые страны не будут претендовать на льготы и преимущества, предоставляемые какой-либо развивающейся страной другим развивающимся странам.

9. Ни одна развитая страна не будет пользоваться в торговле с развивающимися странами какими-либо особыми, то есть не предоставляемыми всем другим развитым странам льготами и преимуществами.

В связи с этим развитые страны, имеющие особые льготы и преимущества в силу заключенных ранее с развивающимися странами преференциальных соглашений, в возможно короткий срок откажутся от этих льгот и преимуществ.

10. Никакие формы дискриминации в области международной торговли, транспорта, финансовых и кредитных, а также других видов международных экономических отношений не должны иметь места, так как они противоречат принципу наибольшего благоприятствования и другим принципам настоящего документа.

11. В международных экономических отношениях недопустимо применение методов экономического давления для достижения экономических или политических выгод.

12. Все страны будут всемерно содействовать стабилизации рынков сырьевых товаров путем расширения практики заключения долгосрочных торговых соглашений и контрактов и принятия других мер, которые содействовали бы достижению этой цели.

Должно поощряться также заключение с участием всех основных экспортеров и импортеров соответствующих товаров международных стабилизационных товарных соглашений, которые устанавливали бы экономически обоснованный уровень цен и предусматривали устойчивый рост торговли этими товарами, учитывая интересы всех заинтересованных стран.

13. Развитые страны будут принимать необходимые меры для улучшения товарной структуры экспорта развивающихся стран путем увеличения удельного веса готовых изделий и полуфабрикатов в своем импорте из этих стран.

14. Все страны будут по возможности содействовать улучшению невидимой торговли развивающихся стран, в особенности в отношении улучшения условий перевозок и страхования товаров, а также условий предоставления коммерческих кредитов.

15. Экономическое и техническое содействие развивающимся странам со стороны развитых стран и международных организаций должно дополнять и облегчать усилия развивающихся стран по обеспечению устойчивого и непрерывного роста их национальной экономики на основе индустриализации, развития сельского хозяйства и диверсификации производства и внешней торговли.

Такое содействие не должно быть сопряжено ни с какими неприемлемыми для этих стран или навязываемыми им условиями политического, экономического, военного или иного характера.

16. Иностранные государственные и частные кредиты и капиталы, привлекаемые развивающимися странами, должны предоставляться на льготных для развивающихся стран условиях.

Исходя из целей эффективного содействия решению назревших проблем мировой торговли и претворения в жизнь изложенных выше принципов, Конференция признает необходимым создание под эгидой Организации Объединенных Наций международной торговой организации, имея в виду, что эта организация должна заниматься всем комплексом вопросов мировой торговли, быть открытой и приемлемой для всех стран, независимо от их общественного строя и уровня экономического развития.

УЧАСТИЕ ЧЕХОСЛОВАКИИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ ЧЕХОСЛОВАКИИ

(Подготовлено чехословацкими экономистами)

[*Подлинный текст на английском языке*]

Принимая во внимание, что некоторые делегации проявили интерес к ведению внешней торговли Чехословакии, экономисты — члены делегации Чехословакии составили настоящую краткую сводку, охватывающую некоторые аспекты участия Чехословакии в международных экономических отношениях.

1. ЧЕХОСЛОВАКИЯ КАК СТРАНА ТРАДИЦИОННОЙ ТОРГОВЛИ

Чехословакия является передовой промышленной страной с широкой структурой мировых торговых взаимоотношений. Выраженный через внешнеторговый оборот на душу населения объем внешней торговли Чехословакии в настоящее время примерно в три раза превышает средний мировой показатель. Доля внешней торговли в общем объеме национального дохода в послевоенный период постоянно составляет 20—25 процентов в год и имеет тенденцию к дальнейшему увеличению. Внешнеторговый оборот повысился с 10,3 миллиарда крон в 1948 году почти до 34 миллиардов крон в 1963 году, то есть составляет больше 4,6 миллиарда долларов США. В то время как в период 1957—1963 годов выпуск промышленной продукции увеличился на 58 процентов, внешняя торговля за этот же период увеличилась на 72 процента. Это указывает на растущую роль чехословацкой экономики в международном разделении труда. В настоящее время Чехословакия ведет торговлю более чем со 130 странами.

Некоторые характерные черты чехословацкого народного хозяйства, например высокоразвитая промышленность и сравнительно ограниченная база сырьевых материалов, делают широкое включение ее экономики в международные экономические отношения значительным фактором быстрого роста. Поэтому Чехословакия поддерживает все усилия, направленные на поощрение таких отношений в полном соответствии с экономическими тенденциями интернационализации производительных сил в мировом масштабе. Чехословакия стремится к оптимальному использованию потенциальных выгод международного разделения труда, особенно при помощи планового развития экономических пропорций и путем экономии труда и капитала.

Экономика Чехословакии имеет определенную тенденцию к внешним связям. Чехословакия развила всестороннее экономическое сотрудничество в рамках Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) — сотрудничество, которое приобретает все более прогрессивные и эффективные формы и направлено теперь на координацию национальных экономических планов, специализацию и сотрудничество, уже осуществляемые в области материального производства. Такая координация чехословацких национальных экономических планов и специализация производственных программ с другими членами СЭВ открывают большие возможности для расширения экономических и торговых отношений с третьими странами. Это позволяет учитывать экономические потребности других социалистических и несоциалистических, особенно развивающихся, стран и предоставлять им должное место в долгосрочных экономических предположениях, охватывающих даже область структурных изменений в производстве. Деятельность Чехословакии в рамках СЭВ основывается на соблюдении полного суверенитета ее экономической и внешнеторговой политики. Чехословацкая торговая политика доказывает, что методы и практика СЭВ широко применимы к экономическим отношениям с теми третьими странами, которые желают их установить; это включает долгосрочные соглашения и договоры, сотрудничество в области производства, установление твердых цен, сотрудничество в экономической и научной областях и т. д.

Торговля Чехословакии с основными группами стран за последнее десятилетие

(в млн. крон; 1 доллар США = 7,20 кроны)

	1953 г.	*1963 г.*	*Индекс*
Социалистические страны . .	10 579	24 620	234
Несоциалистические развитые страны	2 005	5 381	268
Развивающиеся страны . . .	899	3 843	427

Торговля Чехословакии с развивающимися странами имеет сравнительно короткую историю. Ее систематический быстрый рост начался только в середине пятидесятых годов, когда происходил процесс образования новых независимых государств, началась постепенная нормализация международных отношений и Чехословакия, осуществив радикальную перестройку своего народного хозяйства, более интенсивно вступила на мировые рынки. По сравнению с 1953 годом торговля с этими странами увеличилась чрезвычайно быстро, почти в 4,3 раза. Только за последние шесть лет импорт Чехословакии из развивающихся стран повысился на 112 процентов, а экспорт Чехословакии в эти страны — на 58 процентов. Особо следует сказать о товарной структуре чехословацкого экспорта в развивающиеся страны: доля машинного оборудования достигла почти двух третей общего объема экспорта. Аналогичная статья экспорта из развитых капиталистических стран составляла в этот же период приблизительно всего одну треть объема их экспорта. Таким образом, торговые отношения Чехословакии с развивающимися странами содействуют ускорению индустриализации их народного хозяйства. За последние годы Чехословакия поставила развивающимся странам или поставляет им в данное время около 250 различных типов комплектных производственных единиц такого рода, как электростанции, прокатные станы, машиностроительные заводы, сахарные заводы, цементные заводы, химические заводы, нефтеперерабатывающие заводы, заводы по производству каучука, керамические заводы, комплектные пищеобрабатывающие предприятия, шинные, текстильные и обувные фабрики и т. д.

В товарной структуре чехословацкой внешней торговли произошли значительные изменения. Доля машинного и иного оборудования в общем импорте повысилась с 7,2 процента в 1948 году до 25,5 процента в 1963 году. Импорт сырьевых материалов, составляющий в данное время 50 процентов общего импорта, за период с 1948 по 1963 год повысился в абсолютных цифрах объема на 70 процентов. За последние пять лет импорт промышленных потребительских товаров также увеличился почти на 80 процентов. Доля машин в повышающемся экспорте Чехословакии увеличилась с 20 процентов в 1958 году до 48 процентов в 1963 году. Ввиду этого Чехословакия в данный момент занимает девятое место среди мировых экспортеров машин, тогда как ее участие в мировом экспорте станков достигает полных 10 процентов.

2. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА ЧЕХОСЛОВАКИИ

Внешнеторговая политика Чехословакии основана на принципе равноправия, уважения суверенитета, невмешательства в дела других стран и на принципе взаимной выгоды. В своих торговых отношениях Чехословакия применяет принцип наибольшего благоприятствования. Точка зрения Чехословакии относительно принципов, которые должны регулировать международные торговые отношения, выражена в документе, озаглавленном «Принципы международных торговых отношений и торговой политики», совместно представленном Союзом Советских Социалистических Республик, Польшей и Чехословакией *.

Торговые отношения с развитыми странами должны определяться режимом наибольшего благоприятствования. Что касается развивающихся стран, то Чехословакия готова осуществлять принцип преференциального режима как средство, содействующее необходимым изменениям в их положении в международной структуре мировой экономики и торговли.

Торговые отношения Чехословакии имеют как двусторонний, так и многосторонний характер. В качестве средств своей внешнеторговой политики Чехословакия пользуется межправительственными торговыми договорами, торговыми и платежными соглашениями. За последние годы Чехословакия заключила торговые договоры с 67 странами, из которых 38 — развивающиеся страны. Торговые соглашения действуют с 58 странами (31 — с развивающимися странами), долгосрочные торговые соглашения находятся в силе с 33 странами (19 — с развивающимися странами). Чехословакия заключила 25 соглашений об экономическом сотрудничестве, 18 из которых с развивающимися странами. С этими последними было также заключено 20 соглашений о научном и техническом сотрудничестве.

В связи с такой организацией торговых отношений следует рассмотреть сравнительные преимущества односторонней и многосторонней систем торговли и платежей. Опыт убедительно доказывает, что особенно в торговых отношениях с социалистическими и развивающимися странами двусторонние соглашения выгодны для обеих сторон, главным образом

* См. стр. 14.

в отношении долгосрочных соглашений, которые могут сопровождаться долгосрочными коммерческими контрактами. Такие долгосрочные соглашения и контракты стали важным элементом устойчивости и перспективности увеличения объема торговли, взаимных экономических выгод и юридической надежности. Двусторонняя и многосторонняя системы не могут рассматриваться абстрактно, как альтернативный вопрос, ответ на который может быть «да» или «нет». Это скорее проблема конкретного и эластичного компромисса, направленного на постоянное поощрение взаимовыгодных торговых отношений. При известных обстоятельствах целесообразно сочетание обеих систем. Недавно созданный Банк международного сотрудничества, функционирующий в районе СЭВ, может способствовать развитию элементов многосторонней системы как среди стран СЭВ, так и за их пределами.

Чехословакия принимает активное участие в работе экономических органов Организации Объединенных Наций, является членом межправительственных соглашений о сырьевых товарах такого рода, как Международный совет по сахару, Международная исследовательская группа по каучуку, Международная исследовательская группа по свинцу и цинку, Международная исследовательская группа по шерсти, Международное соглашение по кофе, и других международных правительственных и неправительственных организаций, имеющих значение для разрешения различных проблем в области международных экономических отношений.

Чехословакия также участвует в качестве полноправного члена в деятельности Общего соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ). Двухколонный тариф применялся как активное средство чехословацкой торговой политики и был положен в основу коммерческих соображений внешнеторговых чехословацких корпораций как элемент, влияющий на их финансовые результаты и, таким образом, на территориальную структуру импорта.

3. КОММЕРЧЕСКИЕ МЕТОДЫ

Характерной особенностью социалистической монополии внешней торговли Чехословакии является существование внешнеторговых корпораций со специализацией по группам товаров и услуг. Таких внешнеторговых корпораций в данное время насчитывается 25; в юридическом и финансовом отношении они являются независимыми органами, уполномоченными вести торговые операции с внешнеторговыми контрагентами в пределах своей особой компетенции. Они ведут коммерческую деятельность под собственным именем и имеют в распоряжении средства, которые являются их собственностью. Подобно другим коммерческим предприятиям в любом месте мира, внешнеторговые корпорации стремятся получить наиболее благоприятные экономические результаты. Основными критериями, принимаемыми во внимание при заключении отдельных торговых операций, согласно внешнеторговому плану (приведенные только в ключевых показателях), являются цена, ассортимент, качество, условия поставки, условия платежа, кредит, страхование и т. д., предлагаемые заграничными контрагентами, расходы по транспорту и иные расходы и ряд других условий, имеющих коммерческое значение. При выборе своих торговых контрагентов внешнеторговые корпорации руководствуются только вышеуказанными соображениями. Опыт показал, что система внешнеторговой монополии, существующая в Чехословакии с 1948 года, оказывает поощряющее воздействие на внешнюю торговлю и способна обеспечить ее постоянный рост. В этой системе не существует таких административных препятствий, как импортная лицензия, экспортная лицензия, списки эмбарго, консульские формальности или удостоверения о происхождении товара и т. д.

Коммерческие методы, применяемые в чехословацкой внешней торговле, должным образом приспособлены к меняющимся условиям международной торговли и ее коммерческой практики. На основании существующего опыта и некоторых новых аспектов управления и планирования национальной экономики рассматривается возможность введения некоторых улучшений в организацию внешней торговли, с тем чтобы достигнуть более тесного сотрудничества между системой внешней торговли и производством на экспорт. Тем самым будут поощряться дальнейшие возможности установления и совершенствования контактов между иностранными рынками, с одной стороны, и поставщиками и клиентами Чехословакии — с другой.

Доступ на чехословацкий рынок устанавливается в общих чертах еще на первоначальной стадии планирования, когда оцениваются относительные преимущества импорта вместо инвестиций. Опыт доказывает, что контакт через посредство внешнеторговых корпораций является удобным способом создания заинтересованности в чехословацком рынке. Следует подчеркнуть, что корпорации, занимающиеся импортной торговлей, должны обеспечить получение за границей, согласно критериям коммерческих соображений, именно тех товаров,

которые требуются чехословацким потребителям. Кроме того, например, при импорте машин и оборудования непосредственные представители этих потребителей часто находятся в тесной связи с иностранными поставщиками, не говоря уже об их деятельности в области исследования рынка, оценки технических параметров и т. д. Число разъезжающих за границей представителей чехословацких промышленных организаций, как правило, превышает число представителей самих корпораций, занимающихся внешней торговлей. Возможность непосредственного контакта с чехословацким рынком отражается также и в тысячах торговых виз, предоставляемых специалистам, направляющимся в Чехословакию в целях выяснения технических условий торговых договоров.

Как и все другие предприятия, занимающиеся иностранной торговлей, чехословацкие торговые корпорации имеют большую сеть представителей, торговых агентов и делегатов. Например, число торговых агентов в несоциалистических странах составляло в 1963 году 3971 человек, из которых 2177 активно работали в развивающихся странах. Чехословацкие внешнеторговые корпорации, занимающиеся иностранной торговлей, создали за границей консигнационные склады, филиалы и т. д. В настоящий момент 26 филиалов активно работают в западных странах.

Внешнеторговые корпорации совершают свои коммерческие сделки по ценам мирового рынка. Специфической чертой социалистической плановой экономики, разумеется, является наличие независимой внутренней системы цен. Фактически социалистическая экономика требует двойной системы цен: для внутренних цен, для торговли оптом и в розницу, которая соответствует плановым материальным пропорциям производства и потребления, и для упомянутых цен мирового рынка, на основе которых заключаются торговые соглашения с иностранными торговыми контрагентами как в социалистических, так и в несоциалистических странах. Внутренние цены не связаны автоматически с внешнеторговыми ценами. Хотя при установлении этих цен принимается во внимание стоимость производства экспортных товаров, они не определяются бесконтрольно и исключительно этой стоимостью. Другие аспекты, такие как социальное потребление, здравоохранение, соображения культурного порядка и т. д., также принимаются во внимание. Что касается внешнеторговых цен, то в этом отношении мы следуем принципу цен на мировом рынке для сопоставимых товаров. Это значит, что внешнеторговые корпорации заинтересованы в том, чтобы не продавать по более низким ценам, чем цены на сопоставимые конкурентные товары на данном рынке, и не платить более высоких цен, при аналогичных условиях, за импортируемые товары.

В прошлом, главным образом вследствие недоразумений, приходилось иметь дело с обвинениями в демпинге. На это можно очень просто ответить. В общей сложности в 114 странах рыночной экономики, в которые Чехословакия экспортирует свои товары, в связи с 17 экспортными операциями в течение нескольких последних лет производились расследования по обвинениям в демпинге, в результате которых только в трех случаях было вынесено заключение о наличии демпинга.

Число выявленных случаев демпинга практически незначительно, если учесть количество отдельных экспортных операций, которое в последние годы достигло круглой цифры в 350—400 тысяч операций в год в странах рыночной экономики.

Помимо внешнеторговых корпораций в рамках системы чехословацкой внешней торговли имеются также некоторые важные вспомогательные органы. Один из них — Торговая палата Чехословакии, целью которой является поощрение торговых отношений с иностранными торговыми контрагентами, включая непосредственный контакт этих контрагентов с поставщиками и потребителями в Чехословакии. Фактически более 100 основных промышленных предприятий состоят членами Торговой палаты. Как и в других странах мира, Торговая палата Чехословакии является членом некоторых смешанных торговых палат в некоторых крупных торговых странах.

Внешнеторговая корпорация «Политехна» занимается продажей и покупкой лицензий, патентов, производственных методов, заключением соглашений о научном и техническом сотрудничестве, отправкой ученых и технических экспертов и т. д., расширяя, таким образом, область полезного экономического сотрудничества. Что касается сбыта и особенно рекламирования и других форм осведомления, то все иностранные поставщики имеют равные возможности рекламирования своих продуктов в Чехословакии через посредство специального агентства «Рапид» — внешнеторговой рекламной корпорации. Этот способ рекламы также более дешев ввиду целесообразного сосредоточения соответственных усилий в упомянутом высокоспециализированном агентстве.

Конкретным доказательством желания Чехословакии развивать торговые отношения с другими странами на базе взаимных выгод

и равных условий для торговых контрагентов является издание нового кодекса международных торговых отношений, вступившего в силу 1 апреля 1964 года. Этот кодекс, не имеющий прецедента в других законодательных системах, содержит комплекс правил, касающихся всех прав и обязанностей контрагентов, и соответствует современным тенденциям к кодификации (так называемый международный торговый контракт). В первой статье специально упоминается об абсолютном равенстве контрагентов и исключается всякая форма дискриминации. Новый кодекс предоставляет сторонам договорную свободу, а именно: все контрагенты имеют право заключать договорные соглашения в соответствии с их взаимными потребностями; в отношении специальных товаров они имеют право пользоваться Общими условиями купли-продажи, разработанными Экономической комиссией для Европы (ЕЭК). Таким образом, новый чехословацкий кодекс является вкладом в область устранения препятствий к международной торговле, возникающих в результате недостатка положений в соответствующих гражданских и торговых кодексах в соответствующих странах.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящем документе делается попытка разъяснить главные принципы и способы ведения внешней торговли в Чехословакии и содействовать лучшему пониманию ее характерных черт.

Чехословакия продолжает поощрять экономическое сотрудничество с развивающимися странами. Недавними примерами этого вида деятельности являются соглашения об экономическом сотрудничестве, заключенные в мае 1964 года с Индией, в силу которых Индии был предоставлен кредит в 400 миллионов рупий (30 миллионов фунтов стерлингов), и с Алжиром (5 миллионов фунтов стерлингов) по низким процентным ставкам (2,5 процента) и на благоприятных условиях погашения кредита. Согласно этим соглашениям обе страны получат важное промышленное оборудование, включая заводы тяжелого машиностроения для производства станков, энергетического оборудования и т. д.

Что касается перспектив дальнейшего развития экономических и торговых отношений Чехословакии со всеми странами, то позвольте нам сослаться на слова главы чехословацкой делегации, министра внешней торговли Франтишека Гамоуза на одиннадцатом пленарном заседании Конференции:

«... Наши собственные экономические интересы побуждают нас к дальнейшей специализации производства, более интенсивному участию в международном разделении труда и использованию торговли для ускорения экономического развития в целом. Мы готовы провести в нашей стране соответствующие структурные изменения в этом направлении.

Таким путем мы стремимся к созданию такой структуры чехословацкой экономики, которая полностью учитывала бы международное разделение труда и интенсивное развитие внешней торговли со всеми странами. Такая экономическая политика поведет к росту эффективного спроса на импортируемые товары, что в конечном итоге является решающим критерием, который интересует наших торговых партнеров. В нашей экономической системе торговая политика не является изолированной областью, она является составной частью всей экономической политики, что позволяет осуществлять необходимые меры прямо в области производства и дает постоянный эффект. Именно таким путем мы будем обеспечивать нашим торговым партнерам долю в росте нашего рынка и вносить, таким образом, свой эффективный вклад в общий фонд мероприятий, направленных на достижение коллективной экономической обеспеченности, и тем самым также в укрепление мира во всем мире.

... Чехословакия намерена использовать все возможности своей плановой экономики, для того чтобы к 1970 году существенно повысить свое нынешнее потребление и таким образом обеспечить возможности стабильного сбыта — удвоить свой импорт сырья и продовольствия, прежде всего кофе, какао-бобов, масличного сырья, рыбы и рыбных консервов, и утроить импорт тропических фруктов из развивающихся стран.

Приведенное существенное увеличение нашего нынешнего потребления, естественно, опирается на соответствующее непрерывное повышение национального дохода и на весьма высокие темпы развития чехословацкой экономики, в особенности промышленности. При ограниченном объеме наших собственных сырьевых ресурсов такое развитие потребует существенного повышения импорта. По данным наших экономистов, импорт фосфатов и сельскохозяйственных продуктов по сравнению с нынешним объемом должен увеличиться приблизительно в два раза, импорт натурального каучука — примерно на две трети, импорт металлов и руд — минимум на одну треть. Предполагается, что этот рост импорта также будет покрыт главным образом развивающимися странами. Мы считали бы желательным

создать предпосылки для покупки сырья в более обработанном виде и готовы вести переговоры о необходимых формах экономического сотрудничества, которое способствовало бы этому.

Я уже сказал, что одним из последствий индустриализации развивающихся стран является повышение экспорта новых, нетрадиционных изделий и полуфабрикатов. Я упомянул о стремлении нашей экономики к специализации, и я убежден, что этот процесс дает возможности увеличения импорта готовых изделий и полуфабрикатов из развивающихся стран. Подобный процесс, естественно, требует определенного времени. Обеспечивая расширение импорта того или иного товара из развивающихся стран, мы одновременно будем добиваться повышения эффективности нашей экономики. Мы даже не исключаем возможности принятия необходимых мер в нашей промышленности».

МЕМОРАНДУМ ОТНОСИТЕЛЬНО НЕКОТОРЫХ ПУНКТОВ ПОВЕСТКИ ДНЯ КОНФЕРЕНЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ВОПРОСАМ ТОРГОВЛИ И РАЗВИТИЯ

(Представлен Францией)

[*Подлинный текст на французском языке*]

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ ЗАМЕЧАНИЕ

1. Большинство идей, изложенных в настоящем меморандуме, не новы. Эти идеи высказывались не только во Франции. Каждая из них должна рассматриваться как часть единого целого. Взятые изолированно, некоторые из них могут быть сочтены недостаточными, тогда как вместе они могут составить основу, достойную рассмотрения на всемирной Конференции. По мнению делегации Франции, различные правительства, представленные на Конференции, должны высказаться именно по совокупности этих идей.

2. В то же время делегация Франции готова к обсуждению в целом любого другого предложения, охватывающего группу идей, так же как и любую поправку к нижеизложенным идеям. Руководствуясь чувством сотрудничества и понимания, она отнесется с чувством самого высокого доброжелательства к любому решению проблемы развивающихся стран, которое бы должным образом учитывало интересы основных стран этой группы.

1. ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ

3. За последние двадцать лет проблема несоразмерности доходов и жизненного уровня в различных странах встала перед мировым общественным мнением не только в странах с низким национальным доходом, но и в странах с высоким жизненным уровнем. Уже давно эти страны путем перераспределения доходов стремятся к более справедливому распределению национального дохода между различными слоями их собственного населения. Именно в крупных промышленных странах западного мира явная неравномерность в распределении национального дохода между народами вылилась в проблему первостепенной важности, не только психологическую и моральную, но и политическую.

4. В настоящий момент практически все страны признают желательность в перераспределении национальных доходов, с тем чтобы уменьшить или по крайней мере не допустить увеличения существующего в мире неравенства в доходах различных стран. Обсуждаются лишь объем и форма такого перераспределения. Этому обсуждению и посвятит свою работу всемирная Конференция по вопросам торговли и развития, созванная Организацией Объединенных Наций. С учетом этого обсуждения и был подготовлен настоящий меморандум.

5. Для осуществления этого перераспределения все как будто соглашаются в том, что следует использовать скорее торговый обмен, чем прямую помощь. Эта идея нашла свое выражение в лозунге: «торговля, а не помощь». Если достаточно очевидно, что торговля является средством перераспределения доходов, которому нужно отдать предпочтение в сравнении с займами и правительственными безвозмездными ссудами, то еще остается договориться относительно условий ведения этой торговли. В самом деле, торговля автоматически не заменяет непосредственной помощи. Наоборот, во многих случаях финансовая помощь, оказываемая промышленными странами, не является достаточной даже для покрытия торговых потерь развивающихся стран вследствие несоответствия экспортных и импортных цен.

6. Необходимо, следовательно, найти те условия, при которых торговля между промышленными и развивающимися странами вначале дополняла бы предоставляемую финансовую помощь и затем окончательно пришла бы ей на смену.

7. Прежде всего нужно избежать такого положения, при котором торговый обмен приводит к перемещению части национального дохода бедных стран в богатые страны. А это именно то, что происходит на протяжении последних лет. Если считается общепризнанным, что повышение цен на тропические продукты, например, равноценно перемещению части национального дохода промышленных стран в развивающиеся страны — экспортеры этих про-

дуктов, то трудно отрицать, что снижение цен на эти продукты эквивалентно перемещению национального дохода в обратном направлении.

8. Далее, торговля, в результате которой осуществляется перемещение части национального дохода некоторых богатых стран в другие богатые страны, также находится в противоречии с интересами бедных государств, ибо такое перемещение совершается в интересах богатых стран, вместо того чтобы проводиться в интересах бедных стран. Так, при сложившемся положении вещей торговля продовольственными товарами, например, умеренной зоны приводит к этому досадному результату в той мере, в какой некоторые промышленные страны субсидируют выпуск продуктов, которые они экспортируют в другие промышленные страны.

9. Наконец, нельзя допускать положения, при котором торговля приводит к перемещению в бедные страны части дохода других, тоже бедных стран или даже еще более бедных. Тем не менее этот результат будет неизбежен в условиях, когда торговля продуктами, экспортируемыми развивающимися странами, управляется лишь законами рынка или свободной конкуренции. Так как в соответствии с законами рынка цены устанавливаются на самом низком уровне, в результате конкуренции одни страны ставятся в более выгодное положение по отношению к другим.

10. В целом мировая торговля должна осуществляться в таких условиях, при которых вызванные ею перемещения национальных доходов шли бы из богатых стран в бедные, причем в торговом обмене между богатыми странами, так же как и между бедными, должно примерно сохраняться экономическое и финансовое статус-кво.

11. Изучение под практическим углом зрения выявляет следующие характерные черты положения развивающихся стран:

общее недоедание, вызванное слабостью сельскохозяйственного производства и невозможностью по финансовым причинам приобретать необходимые продовольственные ресурсы за границей;

недостаточный по сравнению с потребностями доход от экспорта, который подвержен резким колебаниям и на который влияет падение цен на сырье;

недостаточно многосторонняя экономика и слаборазвитое промышленное производство, которое большей частью не в состоянии конкурировать с производством развитых стран.

12. Это фактически сложившееся положение и следует исправлять. Предложения, изложенные в настоящем меморандуме, могли бы способствовать достижению этой цели в относительно недалеком будущем.

13. Некоторые из них будут противоречить общераспространенным принципам торгового либерализма, например положению о наиболее благоприятствуемой нации, но нельзя сказать, что речь пойдет о нововведениях в области международной торговли и о ее договорной и организационной регламентации.

14. В самом деле, как двусторонние торговые договоры, так и Общее соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) признают возможность принятия ограничительных и дискриминационных мер одной страной, когда торговый обмен между этой страной и третьими странами приводит к перемещению капиталов, отрицательно сказывающемуся на платежном балансе этой страны. Общепринято считать, что торговля, ведущаяся на основании либеральных принципов и положения о наиболее благоприятствуемой нации, не должна приводить к систематическому перемещению капиталов из одной страны в другую. Если такие перемещения происходят, то имеют место отступления и от этого положения, и от либеральных принципов со ссылкой либо на защитные положения, включенные в двусторонние соглашения, либо на статьи XII, XIV и XVIII ГАТТ.

15. Ссылка на статьи XII и XIV, предусматривающие положения временного характера, ставит своей целью остановить перемещение капиталов из одной промышленной страны в другие промышленные страны, тогда как ссылка на статью XVIII, предусматривающую положения постоянного характера, призвана не допустить перемещения из развивающейся страны в промышленные страны или в другие развивающиеся страны.

16. Если, по общему мнению, всегда считались нежелательными перемещения капиталов из одних богатых стран в другие богатые страны или из бедных стран в другие бедные страны и затем в богатые страны, то в наши дни является общепризнанным, что, наоборот, перемещение из богатых стран в бедные страны желательно. Можно прийти к выводу, что если допустимо отступление от некоторых принципов, может быть, и очень хороших, с тем чтобы не допустить нежелательных перемещений, то нельзя отказываться *a priori* от таких отступлений, цель которых — добиться желательных перемещений.

17. Именно по этим соображениям в настоящий меморандум и были включены некоторые идеи, воплощение которых в жизнь требует отступления от торговых принципов, ко-

торые правительство Франции тем не менее считает имеющими силу.

II. ОРГАНИЗАЦИЯ РЫНКОВ СБЫТА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ УМЕРЕННОЙ ЗОНЫ

18. Неоднократно высказывалась мысль, что было бы нелогично требовать от отсталых в экономическом отношении стран необходимых человеческих усилий для достижения высокой степени индустриализации, не обеспечив при этом их население соответствующим питанием. Но в большинстве случаев условия в этих странах таковы, что иногда нет возможности производить на месте все необходимые продовольственные товары. Конечно, выпуск местного сельскохозяйственного производства может и должен увеличиться, в частности путем поднятия его производительности за счет улучшения технического обслуживания. Но здесь речь идет о задаче, выполнение которой рассчитано на долгий срок, в то время как необходимо удовлетворить насущные потребности. Задача состоит в том, чтобы начиная с настоящего момента удовлетворительно обеспечивать питанием народные массы, населяющие тропические и субтропические районы. В большинстве случаев эта задача может быть решена за счет экспорта продуктов питания из зон умеренного климата.

19. Но до достижения уровня промышленного развития страны, как правило, не имеют средств для финансирования импорта продуктов питания в таком объеме. Поэтому в течение некоторого времени нужно считать необходимым осуществление безвозмездных поставок продовольственных товаров промышленных стран в развивающиеся страны.

20. По некоторым оценкам, существующий уровень производства продуктов питания в умеренной зоне не является достаточным для обеспечения питания общей массы населения земного шара, особенно если учесть его быстрый рост. Но возможности увеличения производства далеко не исчерпаны, и нельзя считать, что проблема обеспечения питанием в мировом масштабе не может быть материально решена. Но еще не решен в этой проблеме вопрос финансирования, и он не может быть решен без радикальной реформы существующей системы международной торговли продуктами питания.

21. И по сей день Соединенные Штаты являются единственной страной, которая в широких масштабах проводит политику осуществления безвозмездной поставки продуктов питания в рамках обширной программы, названной «Продовольствие на благо мира». Можно представить себе соглашение, по которому в этой программе приняли бы участие или все промышленные страны или только страны с рыночной экономикой. Можно было бы легко достичь такого соглашения, если бы удалось добиться того, чтобы каждая промышленная страна предоставила определенный процент своего национального дохода в фонд помощи развивающимся странам. Было бы достаточно в этом случае установить долю от этого процента, которая бы шла в фонд «Продовольствие на благо мира», но эта идея не получила распространения, и ее осуществление кажется преждевременным.

22. Возможен и другой метод. Имеется возможность организовать мировой рынок продовольственных товаров, производимых в зонах умеренного климата, таким образом, чтобы уровень мировых цен устранил бы основные причины для существования экспортных субсидий. Промышленные страны-экспортеры предоставляли бы в этом случае в фонд «Продовольствие на благо мира» производимое ими продовольствие, стоимость которого равнялась бы дополнительным суммам, получаемым за счет экспорта, вследствие повышения мировых цен по сравнению с существующими ценами.

23. Для промышленной страны, которая субсидирует в настоящее время экспорт продовольственных товаров, это означало бы заранее намеченную и добровольную ориентацию на перемещение капиталов в развивающиеся страны, которые раньше, иногда и несознательно, они направляли в другие промышленные страны. Что касается промышленных стран, не субсидирующих своего экспорта продуктов питания, то они могли бы ограничиться перемещением в развивающиеся страны дополнительных капиталов, которые они будут получать от промышленных стран-импортеров вследствие повышения импортных цен.

24. В странах-экспортерах повышение импортных цен не повлияло бы на уровень внутренних цен на продукты питания, как это будет видно дальше, и национальные производители продолжали бы и дальше сбывать их продукцию по ценам, которые они получают в настоящее время. Новая система не вызвала бы у производителей стремления к увеличению выпуска их продукции, по крайней мере в том объеме, в каком это могло бы стимулировать повышение цен. Что касается потребителей, то это затронуло бы их лишь в той мере, в какой они потребляют импортируемые продукты питания. В развивающихся странах существующие в настоящее время цены на потребительские товары могли бы сохраниться на прежнем уровне, если бы фонд «Продовольствие на благо мира» поставлял им бесплатно продукты питания, которые они не могут больше оплачивать из-за повышения розничных цен ввиду того, что они не в состоянии выделить допол-

нительную валюту на их импорт. Конечно, сами правительства, которым будут направляться такие бесплатные поставки, должны определить условия (и даже цены), по которым эти продукты будут продаваться национальным потребителям.

25. Что касается потребителей в богатых промышленных странах, то нужно признать, что при предлагаемой системе они будут платить за продовольственные товары дороже, чем если бы на рынке этих продуктов сохранялись прежние анархические тенденции. Но так как речь идет о том, чтобы осуществить некоторое перемещение ресурсов из промышленных в слаборазвитые страны, то не должно быть возражений против предлагаемой системы. В самом деле, если будет признана необходимость такого перемещения ресурсов, то останется только определить, что будет более приемлемым: поставки этих ресурсов за счет налогоплательщиков промышленных стран при осуществлении финансовой помощи или за счет потребителей — в той мере, в какой они будут покупать сырьевые товары по выгодным ценам. Целый ряд факторов свидетельствует в пользу перемещения за счет потребителей с учетом средств, которые налогоплательщики уже согласились предоставить в виде помощи.

26. Если рассматриваемая система перемещения капиталов в развивающиеся страны не имеет никаких недостатков с точки зрения производства и потребления, то она имеет некоторые преимущества с точки зрения международной торговли. В самом деле, выравнивание импортных цен на товары различного происхождения и различных поставок положило бы конец практике ведения нечестной торговли, такой, например, как демпинг. Конкуренция тогда происходила бы в сфере возможностей удовлетворения вкусов и запросов потребителей. Таким образом, эта система обеспечила бы лучшую возможную гарантию поддержания на прежнем уровне традиционных торговых потоков в той мере, в какой они основываются на здоровых коммерческих принципах.

27. Остается решить вопрос, каким путем можно достичь вышеизложенной цели. Возможны несколько методов, и способ достижения этой цели, естественно, должен быть тщательно разработан. Начиная с настоящего момента французское правительство готово принять участие в этой работе.

28. В настоящее время, однако, достаточно указать, что, видимо, поставленная цель может быть достигнута автоматически, если все страны в импорте продуктов питания прибегнут к политике, аналогичной той, которая применяется странами Европейского экономического сообщества (ЕЭС) в импорте зерновых. Так как при таком решении вопроса единая цена на импорт устанавливается сама собой, «отчисление» уменьшится до нуля, и международный обмен будет осуществляться в условиях режима абсолютной свободы, который не поставит под угрозу нормальные традиционные торговые потоки.

III. УЛУЧШЕНИЕ ТОРГОВЛИ СЫРЬЕВЫМИ ТОВАРАМИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

29. Недостатки внешней торговли развивающихся стран схематически могут быть изложены следующим образом:

недостаточный общий объем поступлений от экспорта по сравнению с потребностями импорта;

резкие колебания в экспорте как по объему, так и по стоимости;

тенденция к ухудшению цен на сырьевые товары, особенно по сравнению с ценами на промышленные товары.

30. К тому же международные исследования ясно показали:

экспорт сырьевых товаров является в настоящее время и, вероятно, будет служить в будущем основным источником внешнего финансирования слаборазвитых стран;

три изложенные выше характерные черты экспорта сырьевых товаров не могут не оказывать отрицательного влияния на рост экономики слаборазвитых стран, уровень их импорта, разработку и осуществление их планов развития.

31. Исходя из этих утверждений, вполне нормальным является тот факт, что в международном масштабе имеется стремление исправить положение, характеризующееся тремя упомянутыми отрицательными чертами, или по крайней мере исправить наиболее важные из них. Именно с этой точки зрения и должны рассматриваться различные предлагаемые решения.

32. 1) Некоторые из предлагаемых решений, которые могут быть отнесены к первой категории, направлены, по мнению их авторов, на расширение рынков сбыта сырьевых товаров, экспортируемых слаборазвитыми странами, то есть на увеличение продаваемого ими количества этих товаров. Что касается продажной цены на эти продукты, то и сейчас считается, что следует исправлять резкие колебания в долгосрочной тенденции их развития. Эти меры официально оправданы заботой о том, чтобы максимально сохранить влияние законов рынка на этот международный обмен. Этот последний должен быть по мере возможности

освобожден от тарифов, квот и подобных им «барьеров», которые мешают его развитию. Таким образом, цены находятся в прямой зависимости от законов рынка, так как поправки, вносимые при резком колебании цен, должны учитывать «естественные» долговременные тенденции цен.

33. Меры международного характера, которые предлагалось предпринять в соответствии с вышеупомянутым руководящим принципом, являлись предметом многочисленных и подробных предложений, изложенных в различных документах, представленных на рассмотрение участников Конференции. Поэтому здесь нет необходимости их излагать.

34. 2) Но если представить, что предлагаемые меры соответствуют поставленным целям и что те, которые направлены на расширение рынков сбыта, приводят (в случае, если их осуществление возможно) к некоторому количественному увеличению продаваемых товаров, то необходимо объяснить, почему международные усилия будут направлены на исправление тех отрицательно влияющих на торговлю сырьевыми товарами характерных черт, которые кажутся второстепенными, не противодействуя другим, которые с полным правом можно рассматривать как основные. Почему эти усилия не применяются в области цен по отношению к чему-либо другому, а не к исправлению резких колебаний, и почему нужно отказываться от того, чтобы в тенденции развития, предположительно отрицательной для производителей сырьевых товаров, восторжествовала политика разумно выгодных цен?

35. Причина этого состоит, очевидно, не в том, что регулирование цен было бы менее эффективным, нежели действия, предпринятые с целью устранения «препятствий» торговле. Наоборот, сравнение ожидаемых эффектов от устранения препятствий и разумного регулирования цен показывает, что увеличение доходов извне для слаборазвитых стран было бы более значительным и более быстрым в случае использования второго метода. Значительное уменьшение доходов этих стран вследствие понижения цен на сырьевые товары в течение последних лет дает возможность сделать четкие выводы, на основании которых можно осуществить проверку правильности некоторых международных оценок тех последствий, которые могут иметь место при использовании в будущем одного или другого из этих методов.

36. Таким же образом отказ от вмешательства в существующий порядок определения международных цен на сырьевые товары главным образом объясняется заботой о сохранении по мере возможности механизма рынка. Но, чтобы эта забота была оправдана, необходимо показать, что свободная конкуренция *ipso facto* порождает оптимальные экономические эффекты не для самых крупных производителей, а для тех стран, которым нужно помочь, то есть для слаборазвитых стран. Но это, по всей видимости, не то, чему учит опыт международной торговли.

37. Примечательно к тому же и то, как было отмечено выше, что ни одно правительство не позволяет рыночному механизму на территории своей страны автоматически обеспечивать улучшение благосостояния своих производителей сырьевых товаров, в частности сельскохозяйственных продуктов. И если иногда большинство правительств промышленных стран считает необходимым допущение в большом масштабе действия «спонтанных» экономических сил, для того чтобы гарантировать определенный доход их собственным производителям сырьевых товаров, то трудно оправдать тезис о том, что международное действие должно по своему смыслу отказаться от влияния на насущные вопросы внутреннего порядка. Наоборот, вполне естественно, что рассматривается вопрос о том, не могут ли такие меры дополнить и, возможно, создать всеобщую систему, в рамках которой осуществлялись бы национальные мероприятия в области организации торговли сырьевыми товарами, и не может ли организация рынка, аналогичная по своему принципу предложенной организации рынка для сбыта сельскохозяйственных продуктов стран умеренного климата, позволить решить проблему получения доходов от экспорта развивающимися странами.

38. Основным принципом такой организации могло бы послужить введение системы устанавливаемых международным соглашением цен на разумно выгодном для стран-производителей уровне вместо той, при которой цены самопроизвольно определяются на основании соотношения спроса и предложения.

39. Местные цены на продукты питания в промышленных странах устанавливаются таким образом, чтобы имелась возможность перемещения дохода из города в деревню и чтобы доход сельскохозяйственных производителей как можно меньше отличался от дохода других социальных категорий. Конечно, при этом учитывается эластичность спроса, впрочем незначительная. Поэтому-то «справедливая цена» всегда является оптимальной ценой, а не максимальной. Однако опыт показывает, что она может быть значительно выше существующей в настоящее время мировой цены, определяющейся в результате свободного соотношения спроса и предложения.

40. В общем речь пойдет о перемещении части национального дохода промышленных

стран в развивающиеся страны на основе методов, которые используют промышленные страны для перемещения части доходов горожан сельскому населению. В этом случае будет необходимо, во-первых, подсчитать, какой будет «справедливая цена», и затем найти технические средства для установления соотношений между ней и реальными мировыми ценами. Цена в этом случае должна быть также «оптимальной» в том смысле, что она не должна привести к уменьшению объема экспорта. В этом случае также опыт неоднократного значительного повышения цен, которое имело место в течение последних месяцев на мировом рынке, показывает, что эти «оптимальные» цены могут значительно превышать существовавшие до этого цены, не вызывая опасных последствий, появление которых предполагалось, когда вносилось предложение повысить их «добровольным» решением до уровня, которого они достигли самопроизвольно в настоящее время.

41. Конечно, трудно будет определить уровень «справедливых цен», когда речь идет о перемещении дохода не внутри одной и той же страны, а между индустриальными и развивающимися странами. Но можно было бы более тщательно изучить метод, заключающийся в повышении мировых цен на продовольственные товары тропических стран в таком же процентном отношении, в каком следует повысить мировые цены на продукты питания стран умеренного климата, с тем чтобы привести их в соответствие со средней ценой, выплачиваемой производителю в высокоразвитых в промышленном отношении странах.

42. Способы, с помощью которых установленная цена будет эффективно применяться, могут быть разными.

43. Опыт международных соглашений по торговле некоторыми сырьевыми товарами подсказывает, что имеется возможность фиксирования в этих соглашениях таких цен, достижение которых рассматривается как цель, или вилки цен. Соблюдение этих цен обеспечивается системой экспортных квот (и, если необходимо, импортных).

44. Такая организация рынка при ее практическом осуществлении потребует, однако, обеспечения многочисленных и различных условий. Она потребует, в частности, участия в ней всех без исключения производителей и потребителей тропических продуктов.

45. Согласие всех стран-потребителей требуется не только для хорошего функционирования системы, но также для того, чтобы связанные с ней затраты были справедливо распределены. Участие всех производителей необходимо для того, чтобы исключить подрывные действия тех, кто останется вне организации, кто попытается ее использовать, не подчиняясь ее дисциплине.

46. В силу трудностей, постоянных или временных, с которыми часто связаны системы организации рынков в узком смысле этого слова, был предложен более простой и более оперативный метод, который позволил бы осуществлять перемещение капиталов в развивающиеся страны в связи с экспортом этими последними их продуктов питания в промышленные страны.

47. Идея состоит в том, чтобы или установить при импорте этих продуктов в развитые страны различные отчисления, которые варьировались бы в соответствии с разницей между действительной импортной ценой и ценой, установленной в соответствии с международным соглашением, или, что более просто, взимать налог на потребление этих продуктов питания в промышленных странах и возвращать в той или иной форме это отчисление или этот налог в развивающиеся страны, которые являются экспортерами упомянутых продуктов.

48. Теоретически этот метод обладает всеми преимуществами и не имеет никаких недостатков.

49. Основным его преимуществом является, возможно, то, что он исключает перемещение в бедные страны капиталов из других бедных стран; чтобы избежать таких перемещений, будет достаточно ввести отчисления или налоги только в странах, которые достигли определенного уровня национального дохода на душу населения. Таким образом, все потребители бедных стран будут продолжать платить низкую цену, в то время как потребители богатых стран будут платить более высокую цену. Достигнуть этого положения будет трудно, если отчисления или налоги будут взиматься с экспорта, а не с импорта или с потребления.

50. Кроме того, преимущество этого метода заключается в том, что он может быть применен немедленно одной промышленной страной или любой группой этих стран, не дожидаясь, когда другие страны последуют их примеру.

51. Высказывались предположения, что «искусственно завышенные» цены неизбежно приведут к увеличению производства без учета действительного спроса и будут тем самым способствовать созданию новых избытков товаров, обременительных и дорогостоящих.

52. Предложенные механизмы в состоянии свести до минимума риск появления такого положения. В самом деле, стремление производить больше появилось бы непременно, если

бы прибыль от установленных в международном масштабе цен шла непосредственно заинтересованным производителям. Но имеется возможность установления разграничения между ценами, выплачиваемыми производителям, и ценами, установленными в международном масштабе. В том случае, если будет принята система меняющихся налогов или отчислений, взимаемый сбор может быть передан правительствам стран-экспортеров в размере, пропорциональном объему их экспорта.

53. За правительствами этих стран будет сохраняться право ограничения стремлений к увеличению производства путем передачи производителям только части полученных сборов и использования остальной части в других, полезных для общего развития страны целях. Будет вполне нормальным не высказывать принципиального недоверия, которое некоторые страны испытывают в отношении будущей политики правительств развивающихся стран, рассматриваемых иногда в качестве не способных контролировать национальное производство. Есть основание думать, что, наоборот, эти правительства проявят заинтересованность в рамках такой системы в соблюдении ими самими дисциплины, столь необходимой для решения их проблем.

54. Наконец, возвращенный внутренний налог позволит стабилизировать доход страны-экспортера, если этот налог будет меняться в зависимости от изменения цен. Теоретически возможность применения этого метода могут отрицать лишь те, кто отрицает самую идею перемещения доходов промышленных стран в развивающиеся страны.

55. Конечно, нельзя отрицать того, что некоторые трудности останутся. С одной стороны, промышленная страна с трудом решится на применение этого метода, если другие крупные промышленные страны от этого откажутся. С другой стороны, если сравнительно легко переместить, полностью или частично, средства, полученные за счет взимания уже существующего налога (или его денежный эквивалент) в развивающиеся страны, то будет очень трудно ввести налоги там, где они не существуют, или восстановить налог, отмененный по той или иной причине. Наконец, стабилизирующее действие налога может столкнуться с могущественными силами, которые издавна извлекали преимущества из факта колебания цен.

56. Независимо от этих трудностей, которые следует изучать по мере их появления, сам факт автоматического перемещения капиталов ставит вопрос об их использовании. Так как конечной целью является поднятие жизненного уровня в развивающихся странах, создание многоотраслевой экономики и индустриализация, то встает вопрос об определенном контроле за использованием перемещенных фондов. Так, например, потребуется удостовериться, что полученные отчисления и налоги не приведут к перепроизводству, следствием которого явилось бы падение цен.

57. Безусловно, по очевидным психологическим и политическим причинам не может быть и речи о том, чтобы промышленные страны определяли использование капиталов, которые они переместили в развивающиеся страны. Промышленным странам трудно также осуществлять контроль за использованием этих средств. Но современное равитие международного сотрудничества позволит, по-видимому, решить эту трудную задачу. Во всяком случае, подобная трудность была разрешена в Европе в отношении плана Маршалла благодаря Организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС). Нет никаких препятствий для использования этого прецедента в интересах решения данной проблемы.

58. Потребуется установить контроль за использованием средств, получаемых от сбора налогов и передаваемых в определенную страну, объединением развивающихся стран, которым эти средства направляются. Другими словами, суммы, получаемые от взимания налогов при продаже определенного продукта, будут передаваться в центральную кассу, управляемую совместно всеми странами — экспортерами этого продукта, которые пользуются правом получения этих средств. Эти страны, и только они, будут распределять между странами, имеющими право на такое получение, суммы (или части сумм), перечисленные в центральную кассу, ставя при этом, если понадобится, некоторые условия и контролируя использование этими странами полученных сумм, в то время как часть средств центральной кассы может быть использована для совместных проектов.

IV. УЛУЧШЕНИЕ ТОРГОВЛИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ТОВАРАМИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

59. При сложившемся в настоящее время положении ресурсы развивающихся стран в иностранной валюте, полученные от экспорта сырья и продуктов питания, не идут ни в какое сравнение с суммами, получаемыми от экспорта продуктов промышленного производства в виде готовых изделий или полуфабрикатов. Более того, это положение, вероятно, будет сохраняться длительное время. Но, так как для поднятия жизненного уровня в этих странах необходимо сделать их экономику многоотраслевой и провести ее индустриализацию, организация в их пользу международного обмена полуфабрикатами и готовыми изделиями по

важности равна организации международного обмена сырьем, о чем шла речь в двух предыдущих разделах.

60. Но если торговля сырьем и продуктами питания должна быть организована таким образом, чтобы было исключено перемещение капиталов либо из некоторых богатых стран в другие богатые страны (что может быть достигнуто организацией рынков, описанной в разделе II), либо из некоторых бедных стран в другие бедные страны (что может быть достигнуто с помощью компенсационных налогов, о которых шла речь в разделе III), то организация торговли полуфабрикатами и промышленными товарами не должна допускать перемещения капиталов из бедных стран в богатые, потому что такие перемещения, несправедливые в настоящее время и невыгодные в экономическом отношении в дальнейшем, будут неизбежно иметь место, если вместо стимуляции и ориентации промышленного производства в развивающихся странах с помощью разумной организации международной торговли промышленными товарами ограничатся соблюдением принципов «пусть делается то, что хочется» и «пусть совершается то, что происходит».

61. Чтобы в этом убедиться, достаточно будет предположить, что все «препятствия торговле» (количественные ограничения, пошлины и т. д.) отменены во всех промышленных странах на торговлю определенным промышленным товаром, предлагается ли этот продукт, с одной стороны, одной или несколькими промышленными странами и, с другой стороны, одной или несколькими странами, индустриализация которых находится на самой начальной стадии, и, наконец, что все экспортеры предлагают этот продукт практически по равным ценам. Нет сомнения, что импортер выберет продукт, поставляемый промышленными странами, по нескольким причинам, например в силу менее или более обоснованного предрасположения потребителей в пользу традиционных производителей, недостаточности сети сбыта слаборазвитых стран, их неспособности финансировать широкую рекламу в том размере, как это делают промышленные страны. Вследствие этого страна, вставшая на путь индустриализации, сможет продавать свой товар только при условии, что она предложит цену, которая будет ниже цен ее высокоразвитых в промышленном отношении конкурентов. Но техническая производительность в развивающихся странах будет, как общее правило, ниже, чем производительность в промышленных странах, и она ни в коем случае не сможет превзойти эту последнюю. Чтобы продавать свой продукт по более низким ценам, развивающаяся страна должна будет или субсидировать свой экспорт правительственными субсидиями, или предоставить возможность экспортерам (государственным или частным организациям) использовать в своих интересах значительно более низкий, чем в промышленных странах, уровень заработной платы, или же прибегать одновременно к обоим средствам.

62. Если перемещение капиталов из бедных стран в богатые очевидно в первом случае, то во втором случае оно не менее реально, хотя менее очевидно. Таким образом, низкая заработная плата будет способствовать индустриализации не развивающейся страны-экспортера, а страны-импортера с высокой степенью индустриализации. Таким путем ясно выявится несправедливый и вместе с тем экономически невыгодный характер торговой операции, который, однако, неизбежно выявляется при применении в торговле с развивающимися странами принципа свободной конкуренции, по замыслу предназначенной для использования в торговом обмене между промышленными странами.

63. Если это не вполне удовлетворительное положение является неизбежным следствием применения «либеральных» коммерческих принципов к промышленному экспорту развивающихся стран, то изменить его можно только путем приспособления этих принципов к законным потребностям стран, в которых процесс индустриализации только начался. Это именно то, что было сделано в одном важном предложении, исходящем от одной страны, которая не только высоко развита в промышленном отношении, но и известна своей постоянной приверженностью к принципам экономического либерализма.

64. В основе этого предложения лежит, без сомнения, следующее рассуждение. С одной стороны, зарождающаяся в какой-либо развивающейся стране промышленность в состоянии экспортировать свои товары в промышленные страны только при условии установления цен, более низких, чем цены, обычно устанавливаемые давно созданной промышленностью в высокоразвитых странах, которые производят те же самые продукты. С другой стороны, установление таких цен, которые можно отнести к ненормально низким, может быть достигнуто только либо за счет низкой заработной платы, либо путем субсидирования (государственного или частного) экспорта.

Но идет ли речь о недостаточности получаемых средств (как рабочими — производителями товаров, так и предприятием-экспортером) или об отчислениях с части национального дохода, сосредоточенного в руках государства, имеется в виду перемещение части

дохода страны-экспортера в страну-импортер, то есть перемещение капиталов из бедной страны в богатую. Если необходимо избежать того, чтобы такие перемещения, несправедливые и экономически невыгодные, имели место при экспорте промышленных товаров развивающихся в высокоразвитые в промышленном отношении страны, если нужно, чтобы этот экспорт привел к перемещениям в обратном направлении, то необходимо, и это окажется достаточным, чтобы стоимость «искусственного» понижения цен на экспортируемые продукты ложилась не на плечи части или всего населения экспортирующей страны, определенной как «бедная» страна, а на высокоразвитую в промышленном отношении страну-импортер, определенную как «богатая» страна.

В силу психологических, политических, а также технических причин промышленная страна сможет субсидировать промышленный импорт из развивающихся стран только за счет уменьшения дохода государства. Практически это означает, что промышленные страны должны сохранять или ввести пошлины, так как только неприменение этих пошлин по отношению к импорту из развивающихся стран делает возможным само осуществление этого импорта. В самом деле, освобождение от пошлины на импорт равноценно с коммерческой точки зрения предоставлению субсидии на экспорт, с той только разницей, что «субсидия» исходит не от страны-экспортера, а от страны-импортера. Богатство высокоразвитых в промышленном отношении стран таково, что уменьшение их дохода не вызовет отрицательных последствий. Но освобождение от пошлины в силу преференциальных или дискриминационных мер противоречит одному из традиционных принципов системы «либеральной» торговли — положению наиболее благоприятствуемой нации. Таким образом, при окончательном рассмотрении предложение, о котором идет речь, равносильно требованию поправки к этому положению, с тем чтобы промышленной стране можно было относиться с коммерческой точки зрения к экспортерам развивающихся стран не только так же, но еще и более благожелательно, чем к экспортерам других промышленных стран.

65. Ясно, что ни в один из основных принципов системы международной торговли в настоящее время нельзя внести столь радикальную поправку, особенно в условиях, когда лишь одна, отдельно взятая страна пойдет на это. Это означает, что предоставление преференциальных тарифов промышленными странами развивающимся странам должно быть поставлено под многосторонний контроль в соответствующем международном органе. Нужно, следовательно, выбрать этот орган и изменить, если это потребуется, его статут.

66. Также ясно, что преференциальные тарифы могут быть установлены как ограниченные во времени и пространстве исключения из принципа отказа от коммерческой дискриминации и от положения о наиболее благоприятствуемой нации. Это положение и этот принцип сохраняются в качестве общего правила. К этому последнему никакое исключение не будет достаточным, если речь идет о торговых отношениях между промышленными странами.

67. Другими словами, как это сформулировано в меморандуме, представленном одной крупной развивающейся страной совсем недавно в международную торговую организацию, предпочтительные тарифы могут быть установлены только для отраслей промышленности развивающихся стран, которые в этом действительно нуждаются.

68. Этот ограничительный принцип может иметь несколько следствий:

a) если для одной развивающейся страны устанавливается преференциальный тариф, потому что она не в состоянии выгодно экспортировать свою продукцию, то из этого не следует, что такие же преференции должны быть предоставлены другой развивающейся стране, экспорт которой осуществляется нормально в условиях существующих тарифов, или стране, или территории, которая в своей торговле использует «социальный» демпинг или просто демпинг или же систематически прибегает к государственному субсидированию экспорта;

b) наоборот, из того факта, что некоторые развивающиеся страны используют демпинг или субсидии и что другие страны производят товары на высококонкурентном уровне, не следует, что необходимо отказаться от предоставления преференциальных тарифов странам, которые не находятся ни в том, ни в другом из этих положений, вне зависимости от того, могут ли и хотят ли они этого;

c) если определенная продукция развивающейся страны не может экспортироваться в промышленные страны без установления ими преференциальных тарифов для этой продукции, из этого не следует, что другие виды продукции и, более того, все другие виды продукции этой же самой страны нуждаются в установлении преференциальных тарифов;

d) если развивающиеся страны не в состоянии экспортировать определенный продукт в одну промышленную страну без предоставления им преференциального тарифа, из этого не следует, что то же самое положение может

применяться, когда пойдет речь об экспорте того же продукта в другую промышленную страну или другого продукта в первую промышленную страну;

е) из факта, что определенная страна не может в определенный момент экспортировать определенный продукт без предоставления ей преференциального тарифа, не следует, что это положение будет всегда оставаться неизменным и что всегда будет сохраняться потребность в том же объеме преференций.

69. Эти логические следствия в конечном счете отчетливо выявляют понятие избирательных тарифных преференций по отношению к странам (которые их предоставляют или которые ими пользуются) и по отношению к продуктам, а также преференций временных и постепенно сокращающихся. К тому же необходимость выявления критерия «потребности» в преференциальных тарифах требует ограничения их с точки зрения объема товаров или их стоимости (система тарифных квот). В этом случае переход за установленный лимит преференций является указанием на их ненужность.

70. Если эти различные следствия несомненно являются взаимосвязанными, их практическое применение будет связано с многочисленными и разнообразными трудностями. Это и вызывает необходимость изучения и даже переговоров по каждому случаю, а также постановки всей системы преференций под международный контроль.

71. Любая система преференций, устанавливаемая для развивающихся стран, в качестве своей основной цели должна способствовать проведению индустриализации этих стран, которая бы не сопровождалась их обнищанием и эксплуатацией рабочей силы, как это имело место в начале индустриализации в Европе. В современном мире та промышленность, которая в состоянии работать на экспорт только в ущерб интересам трудового народа, может создать в этой стране такую политическую обстановку, которая в дальнейшем станет критической.

72. Система преференций, которая своей основной целью ставит способствование развитию промышленности развивающихся стран, проводящих политику высокой заработной платы, должна быть логически дополнена мерами, препятствующими сохранению или созданию тех отраслей промышленности, которые в экспорте систематически используют «социальный» демпинг. Но также и в этом случае конкретное воплощение в жизнь этого логического следствия вызывает трудности, которые могут быть преодолены с помощью изучения и переговоров по каждому случаю в отдельности под полным международным контролем.

73. Уже сейчас можно сказать, что потребность в преференциальных тарифах будет ощущаться в тех отраслях промышленности, продукция которых в большей своей части предназначена для местного потребления или для экспорта в другие развивающиеся страны и которые поэтому плохо приспособлены к условиям, господствующим на рынках высокоразвитых в промышленном отношении стран. Однако у этих отраслей промышленности также имеется потребность в экспорте в промышленные страны даже потому, что они должны способствовать по мере возможности приобретению валюты этих промышленных стран, и потому, что тесный контакт с экономикой развитых стран в технологическом плане является желательным. Установление преференциальных тарифов предоставит им эту возможность.

V. РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ

74. Развивающиеся страны в силу предпринимаемых ими усилий по экономическому и промышленному развитию испытывают трудности в своем платежном балансе, им не хватает свободно конвертируемой валюты, необходимой для импорта средств производства. С этой точки зрения положение в этих странах напоминает обстановку, в которой находилось большинство стран Западной Европы после войны. Некоторые из использованных в то время в Европе средств с успехом могут быть также применены в развивающихся странах.

75. Усилия по послевоенному восстановлению, предпринятые с помощью плана Маршалла и Организации европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС), преследовали две дополнительные цели: приобрести как можно больше долларов и как можно меньше их истратить — то, что тогда обычно называли приобретением долларов и экономией долларов.

76. Что касается получения долларов, то тогда имелось два различных источника: одним из них являлись безвозмездные ссуды, щедро предоставлявшиеся Соединенными Штатами странам Западной Европы, другим — экспорт европейских товаров в страны долларовой зоны. Но в торговом балансе Европы с этой зоной имелся огромный дефицит, а американские финансовые безвозмездные субсидии, хотя и значительные, были недостаточны для покрытия этого дефицита. Тогда-то и ро-

дилась идея: «торговля, а не помощь». Европейцы попросили Соединенные Штаты заменить прямую финансовую помощь (которую они сами распределяли между собой и которой получатели имели право распоряжаться по своему усмотрению) увеличением импорта европейских товаров. Это было тем более необходимо и справедливо, что американская помощь носила временный характер и постепенно уменьшалась.

77. Несмотря на то что принцип «торговля, а не помощь» никогда не вызывал возражений, страны долларовой зоны не предприняли никаких мер с целью увеличения импорта европейских товаров. Доступ этих товаров на их рынок был свободен, но они облагались довольно высокими пошлинами, и им не были предоставлены преференциальные тарифы. Сами европейские страны вынуждены были стимулировать запродажи своих товаров за рубежом, что они иногда и делали с помощью предоставления субсидий.

78. Так как прямая помощь носила временный характер и должна была все время практически уменьшаться, в то время как в торговом балансе продолжал оставаться дефицит, европейские страны вынуждены были для установления равновесия в их торговом балансе прибегнуть к значительной экономии в расходе долларов. Необходимо было как можно больше производить в Европе, для того чтобы меньше ввозить извне. Таким образом, экономия долларов становилась более важной, чем получение долларов.

79. Тогда, конечно, не было возможности, да это и не считалось желательным, чтобы каждая европейская страна сама производила товары, с тем чтобы их больше не ввозить из долларовой зоны. Однако, обменивая свои товары, европейские страны в целом могли добиться значительной и все увеличивающейся экономии долларов. Организация европейского экономического сотрудничества в полном согласии с Соединенными Штатами и с одобрения Международного валютного фонда (МВФ) и ГАТТ стала проводить политику стимуляции внутриевропейской торговли с помощью дискриминационных и преференциальных мер, имея целью сократить оплачиваемый в неевропейской валюте импорт.

80. С целью стимуляции внутриевропейской торговли в рамках ОЕЭС использовались дополнительно два метода. С одной стороны, не предоставляя друг другу преференциальных тарифов, европейские страны постепенно производили обмен и невидимые сделки между собой, более свободно сохраняя в то же самое время строгие количественные ограничения в отношении третьих стран. В некоторых случаях эти ограничения доходили до запрещения. С другой стороны, Европейский платежный союз (ЕПС) финансировал видимые и невидимые внутриевропейские сделки с помощью системы кредитов; половина денег в фонд оборотных средств ЕПС поступала из Соединенных Штатов.

81. Эта система, имевшая целью проведение экономии долларов и содержавшая финансовые и торговые меры преференциального и дискриминационного характера, сильно способствовала экономическому восстановлению и денежному накоплению западноевропейских стран, обедневших в ходе войны. После того как восстановление было завершено, эти страны смогли в полной мере и с выгодой применять либеральные принципы в области финансов и торговли.

82. Если сравнить сейчас положение европейских стран в течение первых послевоенных лет с существующим в настоящее время положением развивающихся стран, то можно отметить и явное сходство, и большие различия.

83. Прежде всего роль, которую доллар играл для европейских стран, теперь для развивающихся стран выполняет валюта всех промышленных стран. Из этого можно сделать вывод, что если развивающиеся страны захотят использовать меры, подобные тем, которые принесли большую пользу европейским странам, то эти меры должны применяться в целом ко всем промышленным странам.

84. Как в свое время европейские страны, развивающиеся страны пользуются сейчас прямой финансовой помощью. Эта помощь не является теперь исключительно американской, но большей частью идет из Соединенных Штатов. Можно надеяться, что эта помощь не будет уменьшаться со временем и что если она по своему характеру является временной, то ее прекращение никак специально не оговорено и даже не может быть предвидено. Преимущество в этом случае по сравнению с планом Маршалла является лишь видимым, так как потребности развивающихся стран не могут идти ни в какое сравнение с потребностями Западной Европы после войны. К тому же, в отличие от помощи по плану Маршалла, прямая финансовая помощь, которой пользуются развивающиеся страны, не распределяется между ними самостоятельно и коллективно, что является препятствием созданию многонациональных органов типа ОЕЭС, способных в экономической, денежной и торговой областях играть роль, подобную той, которую играла эта европейская региональная организация. Так же как и в случае помощи по плану Маршалла, финансовая помощь, предоставляемая промышленными странами развиваю-

щимся странам, сама по себе не может удовлетворить их потребности в конвертируемой валюте.

85. Развивающиеся страны переняли прежний европейский девиз «торговля, а не помощь», против чего никто не возражает. Вопрос состоит в том, окажется ли применение этого принципа более эффективным в отношении развивающихся стран, чем когда он использовался европейскими странами. Однако можно доказать, что большинство промышленных стран толкует этот принцип подобно тому, как он понимался Соединенными Штатами, когда речь шла о Европе. А это означает просто обеспечение развивающимся странам свободного доступа на их рынки, без всякой дискриминации и преференций. Но дело в том, что торговый либерализм стран долларовой зоны принес довольно мало выгоды послевоенной Европе. И ничего нет удивительного в том, что большинство развивающихся стран не довольствуется требованием относиться к ним как к равным в области торговли, но также выступает за осуществление преференциальных мер в их пользу.

86. Так же как и европейские страны после войны, развивающиеся страны, безусловно, не в состоянии достичь устойчивого платежного баланса, если получение конвертируемой валюты за счет безвозмездных ссуд и от торговли не будет дополняться мерами по максимальному сокращению их валютных расходов. В этом плане настоящее положение развивающихся стран значительно менее выгодно по сравнению с положением европейских стран в первые послевоенные годы.

87. В самом деле, ни одна группа развивающихся стран еще не располагает таким региональным органом, который можно было бы сравнить с ОЕЭС и который мог бы организовать более свободную, внутрирегиональную торговлю, защищенную в то же самое время от внешней конкуренции и финансируемую кредитной системой, аналогичной системе ЕПС.

88. Однако сравнительный анализ ясно показывает, что развивающиеся страны испытывают еще большую потребность в финансовой и торговой организации подобного рода, чем европейские страны, обедневшие в ходе войны.

89. Прежде всего страна, находящаяся в процессе индустриализации, испытывает больше трудностей, чем высокоразвитая в промышленном отношении страна, в производстве товара, который является предметом традиционного импорта из страны с устойчивой валютой. Таким образом, возникает все растущая необходимость разделения труда между развивающимися странами и стимуляции обмена между ними. Объединенные между собой в коммерческом отношении развивающиеся страны сэкономят в устойчивой валюте намного больше, чем при их экономической изолированности.

90. Но, несмотря на то что потребность в обмене между развивающимися странами значительно больше, чем между высокоразвитыми в промышленном отношении странами, существующий уровень торговли между слаборазвитыми странами, даже если они и принадлежат к одному и тому же географическому району, несравнимо ниже уровня торговли между западноевропейскими странами в конце войны. Таким образом, в настоящее время по меньшей мере в такой же степени важно и необходимо стимулировать развитие внутрирегиональной торговли в каком-то районе слаборазвитых стран, как это было в Западной Европе после войны.

91. Если в прошлом оправдывалось применение дискриминационных мер в Европе, то применение подобных мер в районах слаборазвитых стран еще более допустимо. И если тогда Соединенные Штаты с помощью ЕПС финансировали европейскую торговую систему, которая принимала по отношению к ним дискриминационные меры, то все промышленные страны не должны сегодня отказываться от финансирования общих преференциальных систем в районах слаборазвитых стран, тем более что незначительный объем внутрирегиональной торговли в этих районах требует, по крайней мере вначале, сравнительно незначительных сумм.

92. То, что справедливо для торгового обмена, тем более свойственно невидимым сделкам, поскольку расходы развивающихся стран в устойчивой валюте на такие виды обслуживания, как страхование и фрахт, относительно более велики, чем аналогичные долларовые расходы западноевропейских стран после войны. Здесь также региональная экономическая интеграция может дать значительную экономию иностранной валюты.

93. Наконец, региональная экономическая интеграция развивающихся стран является непременным условием их прогресса в области научно-технических исследований. В настоящий момент, находясь в состоянии изоляции, ни одна из этих стран не сможет самостоятельно и в необходимой мере развить научно-исследовательскую работу, а также не сможет полноценно использовать исследовательские институты, которые промышленные страны создают для них на их территории. Иногда результаты научных исследований таковы, что только высокоразвитые в промышленном отношении страны в состоянии их использовать.

Разделение научного труда внутри группы развивающихся стран может изменить это положение.

94. Экономическая и политическая проблема, которую ставит перед современным миром существование обширных районов слаборазвитых стран, по всей видимости, не может быть решена без создания в этих районах экономических, финансовых и торговых преференциальных систем, аналогичных той системе, которая позволила Западной Европе осуществить послевоенное восстановление.

VI. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

95. Проблема, которую перед современным миром ставит политическая необходимость скорейшей ликвидации слаборазвитых в экономическом отношении районов, является настолько обширной и настолько сложной, что никакая простая, отдельно предпринятая мера не в состоянии ее решить. Для получения быстрых и ощутимых результатов нужно, чтобы был принят более или менее одновременно целый ряд мер.

96. Первая задача Конференции, следовательно, должна состоять в выработке разумного и по возможности полного перечня всех тех мер, которые могут способствовать решению проблем, поставленных фактом существования слаборазвитых стран. Каждая из этих мер должна быть тщательно изучена в различных комитетах Конференции, для того чтобы не только выявить характер и значение ее преимуществ, но также и те недостатки, которые она неизбежно будет содержать.

97. Характер проблемы, которую предстоит решить, таков, что не представляется возможным брать наугад из этого перечня какие-то мероприятия, оформляя их в виде резолюций или рекомендаций, которые можно было бы применять немедленно или через некоторое время и постепенно, так как, несмотря на предварительное изучение в комитетах Конференции, безусловно выявится несовместимость некоторых вошедших в перечень мер.

98. Так, например, мера, которая потребует ликвидации таможенных пошлин на тот или иной продукт, не может быть совместима с другой мерой, требующей предоставления преференциальных тарифов для этого же продукта. Аналогичным образом идея передачи налога на потребление, взимаемого в странах-потребителях, странам-производителям несовместима с идеей ликвидации этих налогов.

99. Это означает, что Конференция после тщательного изучения в комитетах должна сделать выбор между группами взаимосвязанных и дополняющих друг друга мер путем сравнения общих результатов, к которым они приведут как немедленно, так и впоследствии. Именно такая группа мер, а не та или другая мера, взятая в отдельности, и должна стать объектом окончательной рекомендации.

100. Настоящий меморандум, представленный на рассмотрение Конференции, предназначен для того, чтобы облегчить выработку такого рода рекомендации, с помощью которой можно было бы распределить выдвинутые меры в зависимости от относительного значения и срочности каждой из них.

ПОЗИЦИЯ ГАБОНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

(Документ, представленный Габоном)

[*Подлинный текст на французском языке*]

Нижеследующая программа была представлена делегацией Габона для рассмотрения на Конференции.

ПРОГРАММА

Развивающиеся страны, в конечном счете, преследуют одну и ту же цель, а именно: развитие, которое должно повести к повышению уровня жизни.

Мы полагаем, что этой цели в конечном итоге можно достичь путем одновременного проведения в международном плане следующих трех мероприятий:

i) поощрение торговли сельскохозяйственными сырьевыми товарами и продуктами горной промышленности, чтобы добиться двоякой цели — расширения торговли и более выгодных цен (пункты 1 и 2);

ii) развитие финансовой помощи как на двусторонней, так и на многосторонней или международной основе в целях рационализации нашей экономики и обеспечения возможности создания промышленности. Предоставление субсидий и ссуд на особых условиях с той оговоркой, что в случае помощи в форме займов их погашение будет возможно, только если в результате международной торговли будут поступать необходимые суммы (пункты 3 и 4);

iii) поощрение и защита индустриализации и обеспечение сбыта готовых изделий (пункты 5 и 6).

На международном уровне применение этих мер означает создание органа по контролю или реорганизации существующих учреждений (пункт 7).

ПОЗИЦИЯ ГАБОНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

1. *Организация рынка сельскохозяйственных сырьевых товаров и продуктов горной промышленности таким образом, чтобы это повело к замене системы существующих цен, регулируемых в основном законом спроса и предложения, системами твердых цен, устанавливаемых международными соглашениями на уровне, достаточно выгодном для стран-производителей*

Метод: Соглашения по отдельным товарам

Цены мирового рынка с добавлением доли в *процентах* в размере, необходимом для того, чтобы приравнять цены мирового рынка на продукты умеренной зоны (например, на пшеницу) к средним ценам, уплачиваемым производителям в странах с высокоразвитой промышленностью (Европейское экономическое сообщество — Соединенные Штаты—Канада, цены на пшеницу).

Установленный таким образом процент должен взиматься в форме особых отчислений или пошлин при импорте в промышленные страны.

Образование «международного фонда поддержки цен» по отдельным товарам, управляемого всеми странами-экспортерами; функция этого фонда заключалась бы в распределении средств между правительствами согласно подлежащей разработке системе.

2. *Торговля со странами централизованного планового хозяйства*

Страны централизованного планового хозяйства должны были бы, с одной стороны, увеличить свой импорт сырьевых товаров (отказавшись от практически принудительно регулируемой торговли), а с другой стороны, принять участие в общем движении к солидарности в области цен.

3. *Финансирование расширения международной торговли*

Поддержка предложений Международного банка реконструкции и развития (см. заявление президента Банка г-на Вудса).

Дальнейшее оказание финансовой помощи на двусторонней основе (Фонд оказания помощи и сотрудничества) и на многосторонней основе (Фонд экономического развития).

Финансирование общих операций — оказания помощи на определенных условиях.

4. *Улучшение торговли развивающихся стран по невидимым статьям путем следующих мероприятий* [1]:

Фрахт: Создание компаний морского транспорта. Участие в конференциях по судоходству представителей стран, как имеющих, так и не имеющих морского флота. Улучшение портовых установок в связи со ставками фрахта.

Выплата процентов и дивидендов: Принятие мер, которые могут уменьшить бремя уплаты процентов и дивидендов с целью улучшения платежного баланса.

Страхование: Мобилизация сбережений в развивающихся странах.

Туризм: Необходимость оказания финансовой помощи для организации туризма.

5. *Поддержка региональных группировок между промышленными и слаборазвитыми странами, с одной стороны, и между самими слаборазвитыми странами — с другой, а следовательно:*

a) предоставление возможности слаборазвитым странам не применять режим наибольшего благоприятствования при установлении своих тарифов;

b) предоставление возможности слаборазвитым странам устанавливать или повышать их таможенные пошлины или их въездные сборы в зависимости от потребностей их индустриализации;

c) предоставление возможности слаборазвитым странам устанавливать количественные ограничения с той же целью, то есть по соображениям, не связанным с их платежным балансом.

6. *Организация торговли развивающихся стран промышленными товарами на следующей основе:*

a) установление промышленными странами преференциальных тарифов в отношении готовых изделий развивающихся стран (т. е. неприменение режима наибольшего благоприятствования);

b) возможность установления ограниченных преференциальных тарифов в отношении:

некоторых продуктов или известного объема продуктов (тарифные квоты);
территории (некоторыми странами и для некоторых стран),
времени (по системе постепенного сокращения);

c) необходимость международного контроля соответствующим органом и переговоров в каждом отдельном случае.

Создание международного страхового фонда для частных вкладчиков.

7. *Организационные меры, методы и механизм, необходимые для осуществления мероприятий, направленных на расширение международной торговли:*

Речь идет прежде всего о разработке «кодекса», который охватывал бы такие сравнительно недавние явления, которые Общее соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) поэтому не могло в достаточной степени регулировать, как существование слаборазвитых стран и двух различных экономических и торговых систем (свободная торговля и торговля, регулируемая государством).

Затем необходимо создать новый или преобразовать существующий международный орган, сделав его постоянным и поручив ему следить за применением упомянутого выше «кодекса» всеми участвующими странами.

Можно было бы предусмотреть:

[1] По-видимому, Конференции будет трудно достигнуть в этой области конкретных результатов. Тем не менее был создан Комитет, который сможет выявить определенные тенденции.

a) преобразование ГАТТ путем добавления специального раздела к этому Соглашению, озаглавленного «Развитие» (или путем соответствующих изменений различных глав или статей Соглашения — см. рассмотрение этого вопроса в настоящее время Комитетом по вопросу о правовой и организационной структуре ГАТТ); путем добавления соответствующих правил, регулирующих торговые отношения между Востоком и Западом.

Если по этим двум пунктам будет достигнуто единодушие, то ГАТТ станет постоянным органом осуществления и контроля над выполнением решений и рекомендаций этой Конференции;

b) созыв великой всемирной Конференции по вопросам торговли каждые два или три года на уровне министров под эгидой Организации Объединенных Наций.

ПИСЬМО ДЕЛЕГАЦИИ ИЗРАИЛЯ ОТ 19 МАРТА 1964 ГОДА НА ИМЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО СЕКРЕТАРЯ КОНФЕРЕНЦИИ

[*Подлинный текст на английском языке*]

Израиль принимает участие в Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, будучи убежден в том, что эта Конференция может и должна обеспечить решение ряда проблем, с которыми сталкивается сообщество наций, — проблем, решение которых особенно трудно для стран, лишь с недавнего времени участвующих в мировой торговле.

Израиль признает существование значительного неравенства в жизненном уровне различных стран, и в частности неравенства стран, достигнувших передовой стадии промышленного и общеэкономического развития, и стран, делающих теперь лишь первые шаги на пути к повышению жизненного уровня их народов.

Повышение жизненного уровня в развивающихся странах зависит от существенного улучшения условий не только в области торговли, но в целом ряде областей. Однако общепризнано, что расширение торговли является существенным условием прогресса развивающихся стран.

Экономическое развитие этих стран и имеющий жизненно важное значение прогресс в образовании и культуре, который может обеспечить только экономическое развитие, зависят от развития торговли.

Израиль, сам находящийся в процессе развития, тщательно изучил проблемы, возникающие перед развивающимися странами, в частности перед странами, находящимися в начальной стадии промышленного развития. Поэтому Израиль считает, что, используя свой собственный опыт, он может способствовать изучению и решению вопросов, которые в настоящее время волнуют общественное мнение в развивающихся странах. Более того, став независимым государством в результате решения Организации Объединенных Наций, Израиль считает своим долгом поделиться приобретенным и все еще приобретаемым им опытом с другими членами семьи народов, и он надеется таким образом помочь другим странам в их борьбе за повышение жизненного уровня людей во всем мире.

Руководствуясь этими соображениями, Израиль охотно присоединился к числу государств, формулировавших общие принципы Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития. Мы надеемся, что в ходе Конференции сможем способствовать достижению тех целей, которые представляются нам существенно важными для освобождения торговли от связывающих ее ограничений и, более того, для положительного поощрения торговли развивающихся стран. Мы надеемся, что таким образом возможно будет обеспечить быстрый рост дохода стран, находящихся на пути к развитию.

В течение Конференции делегация Израиля будет работать в направлении улучшения соотношения импортных и экспортных цен в развивающихся странах и будет поддерживать предложения, которые будут содействовать этому.

Делегация Израиля поздравляет Секретариат Конференции с отлично выполненной работой по подготовке Конференции. Подробный материал, подготовленный и распространенный Секретариатом, был тщательно изучен, и это поможет нашей делегации активно и в полной мере принимать участие в Конференции. Секретариат и некоторые группы стран уже распространили документы по основным проблемам Конференции, и это также, по нашему мнению, будет содействовать полезному обсуждению. Делегация Израиля не сочла необходимым сообщить в письменном виде свои взгляды на эти проблемы, так как она считает, что они соответствующим образом охвачены в уже распространенных документах. Однако мы считаем целесообразным обратить внимание на определенные практические меры содействия расширению поступлений от экспорта развивающихся стран и подготовили документы, касающиеся некоторых из них. Нами выбраны вопросы из числа тех, с которыми нам самим пришлось иметь дело в процессе развития нашей экономики. Они включают следующие вопросы:

1. Страхование кредиторов экспорта. Предложение о предоставлении в распоряжение

развивающихся стран страхования кредиторов экспорта под руководством и при содействии развитых стран.

2. Информационные центры по вопросам торговли. Предложение о создании в развивающихся странах информационных центров по вопросам торговли, которые будут работать в сотрудничестве с международными центрами.

3. План финансирования развития, предусматривающий компенсационный фонд регулирования процентных ставок, который даст возможность заемщикам в развивающихся странах платить проценты по ставкам, сравнимым с теми, которые преобладают в развитых странах, или ниже этих ставок.

4. План расширения поступлений развивающихся стран с помощью поощрения и содействия туризму в этих странах.

Заявления по этим вопросам будут представлены соответствующим комитетам Конференции в надежде, что эти заявления окажутся полезными в качестве основы для обсуждения данных вопросов в этих комитетах и что они приведут к принятию решений по существу вопросов на Конференции. Кроме того, обращается внимание на составленный г-ном Давидом Горовицем, управляющим Израильским банком, документ «Международное экономическое неравенство — имущие и неимущие», который был опубликован ранее и который также будет распространен.

(*Подпись*) М. БАРТУР
Посол,

Постоянный представитель Израиля при Европейском отделении Организации Объединенных Наций

ПИСЬМО ГЛАВЫ ДЕЛЕГАЦИИ ПОЛЬШИ ОТ 30 АПРЕЛЯ 1964 ГОДА НА ИМЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КОНФЕРЕНЦИИ С ПРИЛОЖЕНИЕМ ДОКУМЕНТА, ОЗАГЛАВЛЕННОГО «ЗАЯВЛЕНИЕ ГЕРМАНСКОЙ ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКИ»

[*Подлинный текст на английском языке*]

ПИСЬМО ГЛАВЫ ДЕЛЕГАЦИИ ПОЛЬШИ ОТ 30 АПРЕЛЯ 1964 ГОДА НА ИМЯ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КОНФЕРЕНЦИИ

Имею честь препроводить при сем Заявление Германской Демократической Республики относительно принципов и преимуществ долгосрочных соглашений между Германской Демократической Республикой и развивающимися странами.

Покорнейше прошу, чтобы прилагаемое при сем Заявление было распространено в качестве официального документа Конференции в связи с пунктом 10 повестки дня.

Пользуюсь случаем, чтобы еще раз заверить Вас, Ваше Превосходительство, в моем весьма высоком к Вам уважении.

(*Подпись*) Ф. МОДРЖЕВСКИЙ
Глава делегации Польши на Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития

ЗАЯВЛЕНИЕ ГЕРМАНСКОЙ ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

ПРИНЦИПЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДОЛГОСРОЧНЫХ СОГЛАШЕНИЙ МЕЖДУ ГЕРМАНСКОЙ ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКОЙ И РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ

В своих взаимоотношениях с несоциалистическими странами Германская Демократическая Республика (ГДР) выступает за осуществление и обеспечение мирного сосуществования. Она стремится к значительному расширению экономических, научных и культурных связей между народами. Расширение этих связей является важным вкладом в дело обеспечения мира. В этом отношении ГДР руководствуется принципами взаимного уважения территориальной целостности и суверенитета, взаимного невмешательства во внутренние дела, равенства и взаимной выгоды. Такого рода экономические отношения содействуют дальнейшей стабилизации экономики развивающихся стран и лучшему использованию преимущества международного разделения труда на основе равенства и взаимной выгоды.

В целях полного и взаимовыгодного использования возможностей и учитывая необходимость такого международного разделения труда, Германская Демократическая Республика выступает за заключение долгосрочных соглашений и договоров с развивающимися странами. Эти соглашения и договоры должны предусматривать прежде всего:

непрерывное и быстрое развитие товарообмена на основе равенства во взаимных интересах;

сотрудничество и помощь в области составления экономических программ развивающихся стран путем посылки экспертов в планирующие учреждения этих стран, путем бесплатной подготовки экспертов и т. п.;

сотрудничество в области производства как сырьевых материалов, так и продовольственных продуктов, а также в области производства готовых изделий;

сотрудничество и помощь в области международных перевозок и научное и техническое сотрудничество.

Договоры о сотрудничестве и помощи в отношении составления и осуществления экономических программ развивающихся стран, а также сотрудничество в области производства предусматривают посылку специальных консультантов, подготовку специалистов из развивающихся стран в Германской Демократической Республике, обеспечение документацией, сотрудничество между специалистами и т. п. Во взаимных интересах они преследуют цель оказания содействия:

всестороннему и быстрому развитию производительных сил, находящихся в настоящее время на весьма неудовлетворительном уровне

развития вследствие существующего до сих пор разделения труда в странах Азии, Африки и Латинской Америки;

созданию многоотраслевого национального хозяйства с гармоничной структурой, которое дало бы возможность преодолеть деформацию экономической структуры и содействовало бы дальнейшему развитию разделения труда между Германской Демократической Республикой и развивающимися странами в их взаимных интересах;

повышению уровня жизни населения.

В рамках долгосрочных соглашений между Германской Демократической Республикой и развивающимися странами особую важность приобретают соглашения о товарообмене, рассчитанные на продолжительные сроки.

Германская Демократическая Республика готова подписать долгосрочные договоры купли-продажи с развивающимися странами, если это возможно и необходимо, в целях содействия взаимному товарообмену во взаимных интересах. В этих долгосрочных договорах купли-продажи широко учитывается структура экспорта развивающихся стран, включающая традиционные статьи экспорта и, во все возрастающей степени, новые экспортные статьи, что, таким образом, содействует развитию многоотраслевой национальной экономики развивающихся стран.

В связи с ростом индустриализации развивающиеся страны заинтересованы в экспорте определенных полуфабрикатов и готовых изделий. Германская Демократическая Республика одобряет такого рода развитие и рассмотрит экспортные потребности развивающихся стран по мере возможности в рамках долгосрочных договоров. Таким образом возникнет новая форма разделения труда в интересах обеих сторон.

Долгосрочные договоры купли-продажи будут содействовать непрерывному использованию установленных производственных мощностей развивающихся стран и увеличат возможности занятости населения. Это будет содействовать дальнейшему развитию обрабатывающей промышленности, которая использует и перерабатывает отечественные сырьевые материалы, а также укрепит процесс индустриализации на основе использования внутренних возможностей.

Благодаря своей структуре производства и вытекающим из нее экспортным возможностям Германская Демократическая Республика в состоянии во все возрастающей степени обеспечивать развивающиеся страны необходимыми средствами производства и оборудованием. В рамках долгосрочных экспортных договоров Германская Демократическая Республика будет участвовать в осуществлении строительных проектов, имеющих особое значение для развивающихся стран. Таким образом, она будет эффективно содействовать ускоренному и всестороннему использованию ресурсов развивающихся стран. Это будет способствовать расширению занятости и повышению уровня жизни населения.

Государственные и полугосударственные внешнеторговые организации развивающихся стран являются подходящими партнерами для заключения долгосрочных внешнеторговых договоров на основе долгосрочных правительственных соглашений относительно внешнеэкономических связей. В тех случаях, когда не имеется государственных внешнеторговых учреждений, гарантии, предоставленные государством, будут способствовать развитию внешней торговли между Германской Демократической Республикой и развивающимися странами. Непосредственная связь между государственными внешнеторговыми учреждениями, с одной стороны, и внешнеторговыми организациями ГДР — с другой, является гарантией максимального содействия делу реконструкции хозяйства в развивающихся странах.

В соответствии с потребностями национальной экономики в целом Германская Демократическая Республика в принципе поддерживает тезис сбалансированной внешней торговли в своих отношениях с различными странами-партнерами.

В рамках долгосрочных соглашений планирование и осуществление сбалансированной торговли, которая в принципе поддерживается, являются гарантией взаимовыгодных и сбалансированных торговых отношений. Экспорт и импорт взаимно связаны. На основе такого рода торговых и платежных соглашений экспортные поступления будут использоваться для приобретения товаров из страны-партнера. Эти импортные и экспортные товары, предусматриваемые в рамках долгосрочных соглашений, должны реализовываться партнерами без ограничений. Односторонние импортные ограничения противоречат принципам соглашений, подписанных обеими странами-партнерами, и угрожают осуществлению принципа сбалансированной торговли. Данный принцип предусматривает взаимный зачет коммерческих и некоммерческих платежей, а также предоставление и погашение государственных и частных кредитов.

Германская Демократическая Республика готова в рамках долгосрочных соглашений заключить с развивающимися странами до-

говоры о выдаче лицензий. В данном случае она руководствуется принципом сотрудничества и предоставления эффективной помощи развивающимся странам в создании национальной промышленности в соответствии с имеющимися потребностями. В рамках договоров о выдаче лицензий Германская Демократическая Республика предоставит определенные конструкционные узлы, части и полуфабрикаты, необходимые для производства продукта, но которые еще не могут быть произведены развивающимися странами или же производство которых не запланировано по причине слишком высоких инвестиций или других отрицательных факторов. Кроме того, Германская Демократическая Республика будет посылать необходимых специалистов. Такого рода приобретение лицензий даст возможность развивающимся странам сэкономить на стоимости, а также по другим статьям расходов, связанным с улучшением технологии и производственных процессов, использовать уже имеющийся опыт и осуществлять процесс индустриализации на высоком техническом и научном уровне. Германская Демократическая Республика готова в рамках договоров о выдаче лицензий представить предложения в отношении специализации и сотрудничества в интересах обеих сторон, с тем чтобы таким образом создать прочную основу для дальнейшего развития постоянных внешнеторговых отношений.

Германская Демократическая Республика связывает с заключением долгосрочных соглашений возможность предоставления среднесрочных и долгосрочных кредитов развивающимся странам. Таким образом, она исходит из принципа, заключающегося в том, что кредиты являются средством, содействующим экономическому развитию и поощряющим долгосрочные, постоянные торговые отношения.

Соответственно, кредитная политика Германской Демократической Республики строго основывается на принципах невмешательства во внутренние дела, равенства, взаимной выгоды и взаимного уважения политического суверенитета. Кредиты, безусловно, окажут значительное содействие экономическому развитию стран, их получающих, и будут содействовать высвобождению потенциальных ресурсов этих стран и их использованию в целях развития. Необходимо предпринять усилия в целях изучения в рамках долгосрочных договоров возможности предоставления кредитов, поставок необходимого оборудования и лицензий на технологические процессы, включая необходимую техническую и научную помощь.

В надлежащих случаях следует дополнять торговые соглашения соответствующими соглашениями по перевозкам, а в тех случаях, когда это выгодно для всех участников, и соглашениями относительно совместных судоходных линий. Германская Демократическая Республика поэтому поддерживает принцип распределения перевозок в отношении внешнеторговых грузов. Если страны-партнеры того желают, то Германская Демократическая Республика готова пойти на перераспределение объема перевозок в интересах обеих сторон. В этой связи флотам молодых национальных государств предоставляется возможность деятельности на совершенно равноправной основе, что косвенно служит стимулом для расширения морского судоходства и полного использования морских гаваней этих стран.

Характер долгосрочных договоров в отношении технического и научного сотрудничества определяется тем фактом, что Германская Демократическая Республика стремится в интересах более тесного разделения труда на взаимовыгодной основе содействовать разрешению проблем, связанных с нехваткой национального подготовленного персонала, технического опыта и внутренних возможностей проектирования в развивающихся странах, ускорению экономического развития этих стран и связанному с этим поощрению нового разделения труда. Договоры относительно долгосрочного технического и научного сотрудничества во взаимных интересах предусматривают главным образом:

помощь в поисках и разведке залежей сырьевых материалов в заморских странах;

проведение исследований и проектирования в области промышленного строительства в развивающихся странах;

посылка инструкторов и строительство центров профессиональной подготовки и прохождения практики; а также

прохождение практики специализированными рабочими и студентами в Германской Демократической Республике.

Экономические преимущества долгосрочных соглашений и договоров для развивающихся стран состоят, среди всего прочего, также и в том, что в этих странах будет ускорено национальное накопление, платежный баланс станет более благоприятным, причем это также положительно отразится на денежном обращении. Благодаря этим долгосрочным соглашениям и договорам можно содействовать финансированию национальных экономических программ, дальнейшему преодолению трудно-

стей, связанных с монокультурным хозяйством, развитию местного рынка, расширению возможностей внешней торговли, увеличению национального дохода и повышению уровня жизни населения.

Германская Демократическая Республика заявляет о своей готовности заключить с развивающимися странами долгосрочные соглашения и договоры, основанные на этих принципах.

ПРОГРАММА ДЕЙСТВИЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

(Меморандум, представленный Соединенным Королевством)*

[*Подлинный текст на английском языке*]

1. Общая позиция, занятая Соединенным Королевством в отношении Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, была разъяснена на заседаниях Подготовительного комитета и в ходе дискуссии в Генеральной Ассамблее и Экономическом и Социальном Совете Организации Объединенных Наций. Соединенное Королевство поддержало резолюцию, принятую Генеральной Ассамблеей, и оказало полную поддержку работе Подготовительного комитета в твердой надежде, что Конференция завершится успешно и будет проводиться таким образом, чтобы принести реальную пользу торговле менее развитых стран. Однако Соединенное Королевство отдает себе отчет в масштабе и сложности торговых проблем, с которыми должна столкнуться Конференция, и ввиду этого считает, что работа, проведенная Подготовительным комитетом, была чрезвычайно важна для подготовки почвы для созыва полезной Конференции. Соединенное Королевство считает, что задача Конференции будет облегчена, если она сосредоточит внимание на конкретных вопросах, представляющих прямой интерес для менее развитых стран, и будет избегать рассеяния усилий, присущего всякому широкому обсуждению проблем, представляющих лишь второстепенный или даже незначительный интерес для торговли слаборазвитых стран. Исходя из этого, Соединенное Королевство и подготовило настоящий меморандум, содержащий некоторые практические предложения, представленные ранее на рассмотрение Подготовительного комитета и представляемые теперь самой Конференции.

2. Соединенное Королевство с интересом отметило предложения, выдвинутые в других документах, представленных Подготовительному комитету и Конференции, и в частности то внимание, которое в них уделяется важности устранения препятствий к расширению торговли менее развитых стран. В этих документах выражается мнение, что Конференция выполнит свою задачу только в том случае, если она завершится разработкой конкретных выводов и программ действий по устранению торговых барьеров путем установления сроков, этапов и средств, с тем чтобы свести к минимуму трудности, связанные с приспособлением к новой ситуации в мировой торговле. В этих документах также предлагается, чтобы структура таких мероприятий была возможно более широкой и чтобы упор делался на экономическую политику в области торговли и производства отдельных государств, но в то же время были разработаны совместные мероприятия для всех стран или групп стран.

3. Соединенное Королевство полагает, что для Конференции представило бы интерес и облегчило бы ей рассмотрение предложения, изложенного в пункте 2, если бы члены Конференции обратили свое внимание на дискуссию по проблемам менее развитых стран, которая имела место на прошлогоднем совещании ГАТТ на уровне министров, а также на решения, принятые министрами стран—участниц этого совещания, и на заключения, к которым они пришли относительно мер содействия торговле менее развитых стран. Многие члены Конференции, являясь также членами ГАТТ, уже информированы об этом совещании. Можно также сослаться на отчет, содержащийся в документе, составленном для Конференции секретариатом ГАТТ, озаглавленном «Роль ГАТТ в торговле и развитии»[1].

4. В представленной Программе действий содержались следующие семь пунктов, предложенные для принятия промышленными странами и применения ими в их торговой политике в отношении развивающихся стран:

i) промышленно развитыми странами не должны создаваться никакие новые тарифные или нетарифные барьеры, препятствующие экспорту любой менее развитой страной

---

* Приложенный меморандум представлен Соединенным Королевством в связи с пунктом 10 предварительной повестки дня (документ E/CONF. 46/1) по вопросу: «Расширение международной торговли и его значение для экономического развития» (пункт I перечня основных вопросов); см. «Предварительный доклад Подготовительного комитета (первая сессия)», пункт 6, том VIII настоящей серии.

[1] См. том V.

товаров, представляющих особый интерес для менее развитых стран. В этой связи менее развитые страны упоминали, в частности, о барьерах дискриминационного характера;

ii) количественные ограничения импорта из менее развитых стран, находящиеся в противоречии с положениями ГАТТ, должны быть отменены в течение одного года. В тех случаях, когда в ходе консультаций между заинтересованными промышленно развитыми и менее развитыми странами будет установлено, что существуют специальные проблемы, которые не позволяют предпринять действия в течение этого периода, ограничения, относящиеся к соответствующим товарам, должны быть постепенно уменьшены и устранены до 31 декабря 1965 года;

iii) беспошлинный ввоз в промышленно развитые страны товаров тропического происхождения должен быть введен в действие до 31 декабря 1963 года;

iv) промышленно развитые страны должны согласиться на отмену таможенных тарифов на сырьевые товары, которые важны для торговли слаборазвитых стран;

v) промышленно развитые страны должны также безотлагательно установить сроки снижения и отмены тарифных барьеров экспорту полуобработанных и переработанных продуктов слаборазвитых стран, предусмотрев снижение существующих пошлин по крайней мере на 50 процентов в течение ближайших трех лет;

vi) промышленно развитые страны должны постепенно снизить внутренние сборы и фискальные пошлины в отношении товаров, полностью или в большей своей части произведенных в менее развитых странах, с тем чтобы их окончательно отменить к 31 декабря 1965 года;

vii) промышленно развитые страны, сохраняющие вышеназванные барьеры, должны сообщать секретариату ГАТТ в июле каждого года о мерах, принятых ими в течение предыдущего года по осуществлению этих решений, и о мерах, которые они предполагают принять в течение следующих двенадцати месяцев, с целью открытия более широкого доступа для продуктов менее развитых стран.

Впоследствии, в ходе обсуждения Программы действий в Комитете III ГАТТ, был добавлен следующий пункт:

viii) договаривающиеся стороны должны также в срочном порядке рассмотреть вопрос о принятии других соответствующих мер, которые облегчили бы усилия, прилагаемые менее развитыми странами к созданию многоотраслевой экономики, повышению своей экспортной способности и увеличению своих поступлений от заморской торговли.

5. На совещании министров государств — членов ГАТТ Программа действий была представлена им на рассмотрение вместе с отчетами о прениях, которые имели место в Комитете III ГАТТ. Предполагалось, что Секретариат Подготовительного комитета в целях доведения до сведения членов распространит полный текст резолюции, принятой министрами государств — членов ГАТТ, и их заключений о мерах по расширению торговли развивающихся стран как средства содействия их экономическому развитию. Министры согласились с тем, что рассмотрение дальнейших мероприятий и стремление достичь более широких целей не должны препятствовать скорейшему и полному выполнению Программы действий, представляющей собой позитивный вклад, который промышленно развитые страны могут внести в дело развития торговли менее развитых стран в той области, в которой ГАТТ имеет специальную компетенцию. В соответствии с этим министры — участники совещания ГАТТ решили учредить Комитет действий, во-первых, для способствования осуществлению Программы действий и, во-вторых, для разработки, проведения и координации по мере необходимости дальнейших положительных мероприятий, упомянутых в заключительном протоколе и имеющих целью помочь развивающимся в экономическом отношении странам увеличить свой производственный потенциал и экспортные возможности с тем, чтобы расширение международной торговли могло способствовать их экономическому развитию. Министры дали указания Комитету действий и другим соответствующим органам ГАТТ принять во внимание в их дальнейшей работе степень договоренности, достигнутую в отношении Программы действий, а также мнения, выраженные министрами и отраженные в заключительном протоколе.

6. В заключительном протоколе, утвержденном министрами, отмечается, что министры всех промышленно развитых стран — участниц ГАТТ, за исключением министров государств — членов Европейского экономического сообщества, согласились с Программой действий при условии достижения договоренности по ряду конкретных вопросов, изложенных в протоколе. Министры государств — членов Европейского экономического сообщества в принципе поддержали общие цели Программы действий и заявили, что они готовы со

своей стороны в возможно большей мере способствовать развитию развивающихся стран. Однако министры стран — участниц Европейского экономического сообщества и стран, ассоциированных с Европейским экономическим сообществом, хотя и признали, что некоторые из пунктов, содержащихся в Программе действий, могут рассматриваться как цели, для достижения которых должна проводиться в возможно более полной степени конкретная торговая политика, все же заявили, что первые семь пунктов Программы относятся только к мероприятиям по устранению торговых барьеров, тогда как, с их точки зрения, необходимы более позитивные меры для того, чтобы добиться заметного и быстрого увеличения экспортных поступлений развивающихся стран в целом, в чем и заключается основная цель. В соответствии с этим они высказали мнение, что международные действия должны, в частности, быть направлены в сторону организации международной торговли товарами, представляющими интерес для менее развитых стран, и обеспечения увеличения экспорта на основе выгодных, справедливых и стабильных цен для менее развитых стран, производящих сырье, наряду с изучением аналогичных дифференцированных мероприятий для обеспечения менее развитым странам необходимых рынков сбыта обработанных продуктов и полуфабрикатов. Министры рассмотрели также вопрос о доступе на рынок продуктов тропического происхождения и согласились с тем, что, в качестве первого шага, таможенные пошлины на чай и древесину тропических пород должны быть как можно скорее отменены (если это практически возможно, то до конца 1963 года). В отношении кофе и какао министры полностью поддержали меры, принимаемые в рамках международных товарных соглашений, по поддержанию цен на справедливом уровне и отметили, что по линии ГАТТ проводится изучение сложных проблем, возникающих в связи с международной торговлей бананами, а также тропическими масличными семенами и маслами.

7. По мнению Соединенного Королевства, резолюция и заключения, принятые на совещании ГАТТ на уровне министров, представляют собой большой шаг вперед в совершенствовании методов оказания согласованной и многосторонней помощи менее развитым странам в их торговле. Хотя, естественно, прогресс в этом направлении может казаться медленным (а с точки зрения менее развитых стран даже вызывать разочарование), если учесть срочную потребность этих стран в увеличении их поступлений от экспорта, тем не менее международные мероприятия проводятся теперь в правильном направлении и растущее понимание проблем, стоящих перед развивающимися странами, все в большей мере отражается в конкретных мерах, направленных на внесение соответствующих изменений в торговую политику стран, являющихся участницами ГАТТ. Ход дискуссии в ГАТТ выявил гибкий подход к этим проблемам и готовность обсуждать новые идеи, какими бы неортодоксальными они ни казались, если только они открывают перспективы подлинной выгоды для менее развитых стран. Меры к устранению торговых барьеров представляют собой, по мнению Соединенного Королевства, важный первый шаг, который может быть сделан в международном плане. Такого рода мероприятия должны оцениваться по их положительному динамическому воздействию на будущее развитие торговли менее развитых стран.

8. В соответствии с вышеизложенным и в свете данной оценки полезности методов, задуманных и разрабатываемых теперь ГАТТ, Соединенное Королевство предлагает, чтобы Организация Объединенных Наций в целом воспользовалась тем примером, который подало ГАТТ в своей работе, и чтобы Конференция Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития обратила серьезное внимание на желательность распространения на все страны — члены Организации результатов, уже достигнутых в рамках ГАТТ, и участия в осуществлении дальнейшего прогресса. Более конкретно, предложение Соединенного Королевства заключается в том, чтобы Конференция Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития приняла Программу действий, основанную на программе, уже выработанной ГАТТ, и чтобы странам — членам Организации, не являющимся сторонами ГАТТ и, следовательно, не связанным решениями, принимаемыми ГАТТ, было предложено принять на себя обязательства, подобные принятым входящими в ГАТТ странами, в отношении выполнения Программы действий.

9. Соединенное Королевство вполне отдает себе отчет в том, что в связи со всякой попыткой распространить применение содержащихся в Программе действий ГАТТ положений на все страны — члены Организации Объединенных Наций могут возникнуть вопросы, вероятно, несколько иного характера, чем те, с которыми ГАТТ обычно имеет дело. В частности, оно признает, что обязательства, предлагаемые в Программе действий ГАТТ, определены применительно в первую очередь к развитым западным странам со свободной экономикой и применяющим тарифы в качестве основного орудия своей торговой политики. Однако трудности, вытекающие из различия экономических

систем некоторых стран — членов Организации Объединенных Наций, нельзя считать непреодолимыми, и они не должны мешать этим странам объединить свои усилия с целью расширения, на основе Программы ГАТТ, возможностей торговли менее развитых стран. Несомненно, придется переформулировать положения, содержащиеся в Программе ГАТТ, с тем чтобы возложить на страны, не имеющие свободной экономики, обязательства, равносильные тарифным и другим обязательствам, предусмотренным в Программе ГАТТ. Это может представить довольно сложную задачу в техническом отношении, разрешение которой потребует наличия весьма солидных знаний относительно применяемых в этих странах систем планирования, действия проводимой ими политики цен, работы их внешнеторговых организаций и их системы внутреннего налогообложения. Соединенное Королевство надеется, что Подготовительный комитет и Конференция смогут рассчитывать на готовность и желание представителей стран, не имеющих свободной экономики, содействовать в надлежащей переформулировке положений, содержащихся в Программе действий ГАТТ.

10. Желая, однако, внести свой вклад в изучение этих идей и попытаться более основательно рассмотреть возможные последствия предложения о распространении на все страны, являющиеся членами Организации Объединенных Наций, действия положений, содержащихся в Программе ГАТТ, Соединенное Королевство предлагает в ориентировочном порядке следующую новую формулировку Программы действий применительно к странам, экономика которых не основана на рыночной системе:

i) страны централизованного планового хозяйства воздержатся от введения новых мер, действие которых аналогично действию тарифов, квот и внутренних налогов, и в частности не будут увеличивать разницу между импортной ценой и розничной продажной ценой на товары, охватываемые Программой действий (когда речь идет о потребительских товарах), или же разницу между импортной ценой и оптовой ценой, если речь идет о товаре, используемом в промышленном или сельскохозяйственном производстве; эти страны не будут сокращать закупки товаров ниже уровня базисного года и не будут устанавливать бо́льших лимитов на количество импортируемых товаров, чем те, которые предусмотрены в национальном плане; эти страны не будут устанавливать или увеличивать пошлины, ставящие в худшее положение продукцию менее развитых стран; страны централизованного планового хозяйства ликвидируют все элементы дискриминации в своей торговой политике и практике в отношении слаборазвитых стран;

ii) страны централизованного планового хозяйства в течение определенного срока отменят существующие количественные ограничения в отношении указанных товаров, которые могут импортироваться государственными внешнеторговыми организациями, и постепенно, в соответствии с договоренной шкалой, будут увеличивать количество импортируемых товаров, предусмотренных в центральном плане;

iii) страны централизованного планового хозяйства предпримут немедленные шаги для отмены всех мер, ограничивающих импорт и потребление чая и древесины тропических пород, и рассмотрят вопрос о том, когда они смогут принять соответствующие меры в отношении других продуктов тропической зоны;

iv) страны централизованного планового хозяйства обязуются постепенно сократить разницу между розничной ценой и импортной ценой на сырьевые товары, имеющие важное значение для менее развитых стран, до таких пределов, в которых эта разница будет отражать только издержки по распределению;

v) страны централизованного планового хозяйства обязуются в течение определенного периода принять меры для сокращения наполовину разницы между розничной ценой и импортной ценой перечисленных видов готовой продукции и полуфабрикатов (с должным учетом издержек по распределению);

vi) страны централизованного планового хозяйства обязуются отменить в течение установленного срока все элементы пошлин, входящие в розничную цену на чай, кофе и какао, с тем чтобы внутренние розничные цены являлись прямым отражением мировых экспортных цен;

vii) странам централизованного планового хозяйства следует предложить в надлежащий срок после окончания Конференции сообщить Генеральному Секретарю, для дальнейшей информации соответствующих органов Организации Объединенных Наций, о мерах, которые они приняли или собираются принять для осуществления этих обязательств;

viii) страны централизованного планового хозяйства срочно рассмотрят вопрос о при-

нятии других соответствующих мер, которые облегчили бы усилия, прилагаемые менее развитыми странами к созданию разнообразных отраслей своей экономики, повышению своей экспортной способности и увеличению своих поступлений от заморской торговли.

11. Соединенное Королевство представляет данное предложение в надежде, что оно может послужить началом координированной программы действий, предпринимаемых всеми членами Организации Объединенных Наций, осуществление которой даст действительные выгоды менее развитым странам и приведет к значительному увеличению их экспорта путем как расширения существующих рынков сбыта их продуктов, так и создания благодаря предлагаемым мероприятиям стимула для потребления, в частности, продуктов тропической зоны, которые составляют столь значительную долю существующих и перспективных источников поступлений развивающихся стран от их экспортной торговли; именно в этих целях и предлагается настоящая Программа действий Организации Объединенных Наций.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ СОЮЗА СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК

(Документ подготовлен советскими экономистами — представлен СССР)

[*Подлинный текст на русском языке*]

1. Советский Союз придает большое значение широкому развитию международных торговых и экономических связей. В своей внешней политике и внешнеэкономических отношениях СССР руководствуется принципом мирного сосуществования государств с различным общественным строем.

В послевоенный период внешняя торговля Советского Союза развивается высокими темпами. В 1963 году внешнеторговый оборот СССР составил 12,9 миллиарда рублей, превысив по физическому объему уровень 1953 года примерно в 2,7 раза. За последние годы существенно возрос объем товарооборота СССР со всеми группами стран, и особенно с развивающимися странами.

Имеются основания ожидать дальнейшего значительного роста советской внешней торговли. Программой КПСС, принятой XXII съездом, предусматривается рост валового общественного продукта с 1960 по 1980 год примерно в 5 раз, рост выпуска промышленной продукции — не менее чем в 6 раз, а продукции сельского хозяйства — примерно в 3,5 раза. Итоги развития народного хозяйства СССР за истекшие пять лет семилетнего плана (1959—1965 годы) свидетельствуют о том, что объем промышленного производства увеличился за эти годы на 58 процентов против намечавшегося 51 процента. К 1965 году этот объем возрастет не менее чем на 86 процентов против намеченных 80 процентов.

Высокие темпы развития экономики Советского Союза способствуют увеличению его экспортных ресурсов и импортных возможностей. Базируясь на развитии отечественных ресурсов и исходя из основ своей внешней политики, Советский Союз будет, как и прежде, развивать свои внешнеэкономические связи, стремясь использовать при этом преимущества международного разделения труда.

Все это позволяет предполагать, что при благоприятных внешних условиях внешнеторговый оборот СССР мог бы за остающийся до 1980 года период возрасти примерно в 4 раза и составить 40—50 миллиардов рублей.

2. Внешняя торговля Советского Союза с большинством социалистических стран ведется на базе долгосрочных торговых соглашений, основывающихся во все большей степени на координации народнохозяйственных планов и углублении рационального международного разделения труда. Все это обеспечивает устойчивый рост товарооборота с этими странами.

В период до 1980 года торговля с социалистическими странами получит дальнейшее развитие.

3. Советский Союз уделяет особое внимание расширению экономических связей с развивающимися странами Азии, Африки и Латинской Америки, всемерно поддерживает их усилия, направленные на ликвидацию последствий колониализма и развитие независимой национальной экономики.

На основе соглашений об экономическом и техническом сотрудничестве Советский Союз оказывает развивающимся странам экономическое и техническое содействие и предоставил кредиты для строительства около 500 промышленных и других объектов, из которых 150 построено и введено в эксплуатацию. В число предприятий и объектов, сооружаемых в этих странах с помощью СССР, входят 34 завода и предприятия черной и цветной металлургии, более 30 машиностроительных и металлообрабатывающих предприятий, 20 заводов по производству строительных материалов, 20 электростанций, более 20 химических и нефтеперерабатывающих заводов, свыше 40 предприятий легкой и пищевой промышленности.

Таким образом, основная часть экономической и технической помощи, предоставляемой Советским Союзом, направляется на развитие ключевых отраслей промышленности развивающихся стран. Кроме того, Советский Союз оказывает развивающимся странам содействие в области сельского хозяйства, транспорта, связи, здравоохранения, науки и культуры.

Большая и разносторонняя помощь оказывается Советским Союзом развивающимся

странам также в создании национальных технических кадров.

Учитывая финансово-валютные трудности развивающихся стран, а также острую необходимость обеспечения рынка сбыта для их экспортной продукции, Советский Союз предоставляет этим странам долгосрочные кредиты с низким процентом и с погашением, как правило, поставками традиционных экспортных товаров и продукции их развивающейся промышленности. В результате экономическое и техническое сотрудничество СССР с развивающимися странами активно способствует ускорению их экономического развития и расширению внешней торговли.

Возможности Советского Союза в области оказания экономической и технической помощи развивающимся странам будут возрастать по мере развития советской экономики.

Главными направлениями экономического и технического содействия Советского Союза развивающимся странам, осуществляемого без каких бы то ни было дискриминационных условий и при соблюдении их суверенитета и полного равноправия, будут являться:

проектирование и строительство предприятий и объектов в промышленности, сельском хозяйстве и других отраслях экономики;

осуществление геологоразведочных и других исследовательских работ в целях развития национальных ресурсов развивающихся стран;

предоставление на согласованных условиях лицензий и технической документации для организации производства товаров, важных для развития национальной экономики;

содействие в области подготовки национальных кадров в развивающихся странах и в учебных заведениях и на предприятиях Советского Союза;

предоставление информации о достижениях науки и техники;

консультации в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта, планирования и по другим вопросам.

Советский Союз поддерживает стремление развивающихся стран к установлению таких международных экономических отношений, «в рамках которых они могут в увеличивающихся масштабах находить за счет своих собственных ресурсов средства, необходимые для самообеспеченного развития» (Совместная Декларация 75 развивающихся стран на XVIII сессии Генеральной Ассамблеи ООН).

Известно, что торговые отношения СССР со многими развивающимися странами были установлены совсем недавно, после завоевания ими политической независимости. Даже теперь в торговле с некоторыми из развивающихся стран Советский Союз и в настоящее время встречается с трудностями, которые не зависят ни от него, ни от этих стран, а объясняются сохранением в их экономике, и в частности во внешней торговле, значительного влияния иностранных компаний империалистических стран, действующих вопреки национальным интересам развивающихся стран.

Расширению торговли Советского Союза с развивающимися странами в значительной степени способствует заключение долгосрочных двусторонних соглашений и контрактов.

Можно ожидать, что при использовании имеющихся благоприятных возможностей товарооборот СССР с развивающимися странами возрастет к 1980 году по сравнению с 1963 годом в восемь раз и может достигнуть 10—11 миллиардов рублей.

При этом предполагается, что число стран, с которыми Советский Союз ведет торговлю, значительно увеличится.

Увеличение импорта из развивающихся стран возможно как за счет их традиционных экспортных товаров, так и за счет новых изделий, вырабатываемых их национальной промышленностью.

Быстрое развитие обрабатывающей промышленности СССР сопровождается ростом потребностей в различных видах сырья и материалов. Несмотря на намечаемый рост внутреннего производства многих видов сырья, удовлетворение этих потребностей может также осуществляться за счет значительного расширения импорта из развивающихся стран.

Предварительные расчеты дают основание полагать, что в течение текущего двадцатилетия советские внешнеторговые организации могли бы значительно увеличить по сравнению с 1963 годом импорт из развивающихся стран сельскохозяйственного сырья для промышленности (хлопка-волокна, джута, шерсти), а также продовольственных товаров (какао-бобов, кофе, чая, цитрусовых, маслосемян, растительных масел, бананов, ананасов, пряностей и некоторых других продовольственных товаров).

Имеются возможности для существенного увеличения закупок в развивающихся странах также ряда изделий производственного назначения, которые эти страны будут поставлять на мировые рынки.

По мере подъема национальной экономики развивающихся стран номенклатура импорта

готовых изделий в Советский Союз могла бы быть существенно расширена.

Рост импорта из развивающихся стран, естественно, предполагает соответствующее увеличение закупок этими странами советских товаров. Со своей стороны Советский Союз сможет значительно расширить экспорт в развивающиеся страны товаров, необходимых для осуществления их программ национального развития. При этом СССР не будет увеличивать экспорт в эти страны таких своих товаров, которые могли бы конкурировать с продукцией национального производства и тем самым тормозить рост индустрии развивающихся стран.

4. Возрастают возможности Советского Союза и для расширения торговли с промышленно развитыми капиталистическими странами.

С некоторыми из этих стран, в частности с Финляндией, Соединенным Королевством, Японией, Италией, Францией, ФРГ, объем товарооборота достиг значительных размеров.

В условиях нормализации международной торговли, устранения дискриминации, искусственных препятствий и барьеров объем торговли СССР с индустриально развитыми капиталистическими странами мог бы возрасти к 1980 году примерно в три раза по сравнению с 1963 годом и составить около 7 миллиардов рублей.

Расширение советского импорта возможно только при создании благоприятных условий для реализации в западных странах советских экспортных товаров.

5. Подъем производительных сил СССР в текущем двадцатилетии позволит выделять на экспорт товарные ресурсы во все возрастающих размерах. Это касается не только традиционных товаров советского экспорта, но также многих других товаров.

Большие возможности открываются для развития экспорта машин и оборудования. Уже сейчас Советский Союз вывозит различных видов машин и оборудования на сумму, превышающую 1 миллиард рублей. Важная роль в советском экспорте принадлежит комплектному оборудованию целых предприятий. Наряду с этим СССР вывозит металлорежущие станки, сельскохозяйственные машины, тракторы, автомобили, самолеты, энергетическое, горношахтное, нефтебуровое и другое оборудование, дорожно-строительные машины, подшипники, изделия точной механики и оптики, бытовые приборы.

Объем советского экспорта машин и оборудования может, по предварительным расчетам, увеличиться к 1980 году примерно в 6,5 раза по сравнению с 1963 годом. Возможно также значительное увеличение экспорта проката черных металлов и химических товаров, который мог бы возрасти к 1980 году в сравнении с 1963 годом примерно в шесть и восемь раз.

СССР может также существенно расширить экспорт пиломатериалов, целлюлозы, бумаги, картона, фанеры, древесноволокнистых и древесностружечных плит.

Увеличение закупок советских товаров другими странами является необходимой предпосылкой для расширения советского импорта из этих стран.

Советский Союз в текущем двадцатилетии сможет значительно расширить экспорт в развивающиеся страны товаров, необходимых для осуществления их программ национального развития, в частности машин и оборудования для различных отраслей промышленности, проката черных металлов, сырьевых товаров, химических продуктов и других товаров.

В свою очередь Советский Союз сможет значительно увеличить импорт товаров из развивающихся стран.

Возможные размеры импорта некоторых продовольственных тропических товаров из развивающихся стран представляются в следующем виде (в тысячах тонн):

	1963 г.	*1970 г. (возможный)*	*1980 г. (возможный)*
Какао-бобы	54	120	350
Кофе	29,1	60	120
Цитрусовые	60,2	180	750
Маслосемена и растительные масла (кокосовое, пальмовое и другие масла для кондитерской и парфюмерной промышленности; в пересчете на семена)	212	300	1 000

РЕЗОЛЮЦИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО КОНФЕРЕНЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ВОПРОСАМ ТОРГОВЛИ И РАЗВИТИЯ, ПРИНЯТАЯ СОЮЗНОЙ СКУПЩИНОЙ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОЙ ФЕДЕРАТИВНОЙ РЕСПУБЛИКИ ЮГОСЛАВИИ 13 ФЕВРАЛЯ 1964 ГОДА *

[*Подлинный текст на английском языке*]

Союзная скупщина Социалистической Федеративной Республики Югославии считает, что Конференция Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития представляет важный шаг в деле содействия международному сотрудничеству, ускорения экономического прогресса и укрепления мира во всем мире.

Союзная скупщина с удовлетворением отмечает, что созыв этой Конференции в целях обсуждения основных экономических проблем современного мира встретил решительную поддержку во всем мире и вызвал усиление международной активности, особенно в Организации Объединенных Наций.

Исходя из того, что деятельность Социалистической Федеративной Республики Югославии в области внешней и экономической политики неизменно направлена к установлению отношений сотрудничества между странами на новой основе, Союзная скупщина считает, что делегация Социалистической Федеративной Республики Югославии в своей деятельности на Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития должна руководствоваться, в частности, следующими соображениями:

Ускоренный рост современных производительных сил и чрезвычайно быстрое развитие науки и техники настоятельно требуют дальнейшего совершенствования международного экономического сотрудничества, нового международного разделения труда, экономических отношений между странами на основе новых принципов, которые должны привести к более тесной связи национальных хозяйств и дальнейшему содействию развитию единого мирового рынка.

Усилия, прилагаемые человечеством в борьбе против экономических и социальных причин материальной бедности и нужды, были бы более эффективны, если бы этому не препятствовали гонка вооружений и другие искусственно созданные барьеры, которые существуют сегодня в международных отношениях.

Кроме политических противоречий, подобному развитию и общим тенденциям мешают также специфические социально-экономические противоречия, и в частности:

a) экономическая отсталость значительной части мира, являющаяся результатом исторического развития, колониализма и других форм империализма, который, опираясь на эту отсталость и сохраняя ее, обеспечил свое господство и систему экономической эксплуатации. Такое положение дел препятствует мировой торговле и тем самым значительно замедляет развитие производительных сил как в развивающихся, так и в развитых странах;

b) в современном мире существуют социально-экономические и политические противоречия, которые также наложили глубокий отпечаток на экономические отношения между государствами. Различные искусственные препятствия, создание которых мотивируется политическими, военными и стратегическими интересами, а также стремление создать замкнутые экономические группировки и дискриминация в отношении других стран, последствия и элементы холодной войны сильно отягощают и уродуют международные экономические отношения.

Помощь на двусторонней основе, предоставляемая развивающимся странам, является обычной в практике, которая может быть положительной, если эта помощь предоставляется без политических и других условий, ставящих получающую страну в зависимость от страны, предоставляющей помощь. Однако такая помощь неизбежно является лишь частичным разрешением проблемы и не обеспечивает всестороннего решения кардинальных вопросов, существующих в экономических отношениях между развитыми и развивающимися странами.

* Настоящий документ распространен на третьей сессии Подготовительного комитета Конференции.

Решение некоторых экономических проблем стараются найти путем различных специфических предохранительных мер, принятых рядом стран или же посредством заключения региональных экономических соглашений. Такие меры могли быть оправданы, если бы они не преследовали цели дискриминации в отношении других стран и не были направлены к усилению автаркических тенденций. Однако тенденции в направлении к объединению определенных промышленно развитых стран в особые замкнутые экономические группировки наиболее четко проявились в послевоенный период, что могло привести лишь к ослаблению экономического сотрудничества этих группировок с третьими странами, усилению дискриминации в международных экономических отношениях и дальнейшему увеличению разрыва между развитыми и развивающимися странами.

Развивающиеся страны, население которых составляет две трети человечества, прилагают огромные усилия для того, чтобы ликвидировать экономические и социальные последствия своего отставания и наследие колониализма. В индустриализации своих стран и модернизации сельского хозяйства они справедливо видят наилучший путь к окончательной ликвидации экономической отсталости и зависимости, которые в современных условиях служат основой для различных неоколониалистских форм эксплуатации и господства над народами. Однако общеизвестным является тот факт, что развивающиеся страны испытывают недостаток внутренних финансовых ресурсов и не в состоянии создать такие ресурсы, которые дали бы возможность ускорить их развитие. Доказано, что лучшее средство для достижения этой цели состоит в том, чтобы развивать и укреплять соответствующие правительственные и общественные институты и использовать общественные фонды для поддержки экономического развития, наряду с такой помощью со стороны стран с развитой экономикой, которая даст возможность необходимого сосредоточения внутренних усилий развивающихся стран.

Очевидно, что эти проблемы могут быть удовлетворительно разрешены только путем совместных усилий мирового сообщества. Так как возрастающая разница в уровнях экономического развития является одним из главных истоков трудностей и проблем, стоящих перед развивающимися странами и мировой экономикой в целом, то несомненно, что в интересах как индустриальных, так и слаборазвитых стран — достигнуть соглашения о мерах, которые должны быть приняты для разрешения нерешенных проблем новых слаборазвитых стран. Целью этих мероприятий должно быть создание по возможности более благоприятных условий для изменения существующей формы международного разделения труда, которые должны привести к реальному улучшению положения развивающихся стран в сфере международных экономических отношений. Необходимо поэтому облегчить процесс разностороннего развития производства и внешней торговли развивающихся стран, способствуя их индустриализации и модернизации их сельского хозяйства посредством оказания этим странам финансовой и другой помощи, а также путем обязательства со стороны развитых стран принять такие меры, которые были бы рассчитаны на проведение необходимого регулирования в структуре их производства и торговли. С другой стороны, это требует от развивающихся стран продолжать проводить такую экономическую политику, которая даст им возможность стать еще более действенным фактором в международной торговле, потому что, только рационально используя ресурсы мирового сообщества, развивающиеся страны смогут наиболее эффективно содействовать развитию своих собственных сил и улучшению жизненного уровня.

Союзная скупщина Социалистической Федеративной Республики Югославии, принимая во внимание все эти факторы и будучи убеждена в том, что быстрое экономическое развитие мира и каждой страны в отдельности представляет собой предварительное условие международного сотрудничества для разрешения мировых экономических проблем, считает, что создание условий для устранения препятствий, стоящих на пути к более прогрессивному развитию мирового рынка и мировой экономики,— в равной степени в интересах всех народов. Экономически передовые страны будут в состоянии успешно расширять свои производственные возможности и дальше при условии, если развивающиеся страны станут действенным фактором в международных экономических отношениях. В связи с этим Югославия подходит к этой проблеме, руководствуясь не только чувствами гуманной озабоченности судьбами человечества, независимо от социальных систем, национальности или расы, но главным образом с точки зрения того, что эта проблема касается будущего успешного развития мировой экономики, от которого зависит улучшение жизненного уровня всех народов во всех странах и прогресс во всем мире.

Усилия, прилагаемые с этой целью, могут быть успешными лишь тогда, когда они основываются на беспрепятственной деятельности и экономическом равенстве всех стран и народов, демократических отношений между ними, преодолении всех форм дискриминации и геге-

мании, на уважении принципа взаимной выгоды и тех интересов, которые проистекают из потребностей внутреннего экономического развития в каждой стране, предоставлении в одностороннем порядке особых льгот развивающимся странам, а также заботе о человеке, независимо от национальности и расы. Отсюда проистекает необходимость прилагать неослабные усилия для преодоления политических и социальных противоречий современного мира, используя принципы мирного сосуществования и активного сотрудничества стран с различными социальными и экономическими системами. Югославия считает, исходя из всего этого, что Организация Объединенных Наций представляет собой наиболее удобный международный форум для решения мировых экономических проблем. Это должно составить сущность ее деятельности по сохранению всеобщего мира.

Союзная скупщина выражает свою уверенность в том, что Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития удастся достигнуть соглашения относительно принятия необходимых мер и международных действий, направленных на то, чтобы подготовить мировое сообщество народов к практическому разрешению этих проблем.

В сфере торговли сырьевыми товарами развивающиеся страны разработали ряд предложений, направленных на стабилизацию рынков этих товаров, увеличение и стабилизацию доходов от экспорта и улучшение условий торговли ими. Среди этих мер являются особенно важными ликвидация тарифных и других барьеров и ограничений, отрицательно сказывающихся на вывозе этих товаров на рынки развитых стран, ослабление и ликвидация аграрного протекционизма, заключение долгосрочных международных товарных соглашений, создание международной системы компенсационного финансирования.

Более того, рост не только экспорта традиционных товаров, но также и экспорта новых видов промышленной продукции на основе расширения рынков развитых стран имеет особое и решающее значение для увеличения доли развивающихся стран в мировой торговле. Справедливо полагают, что в области экспорта промышленных товаров индустриальные страны в общих интересах воздержатся от дальнейшего увеличения таможенных тарифов или количественных ограничений и что они постепенно начнут ликвидировать их. Ожидается также, что они примут программу льготного таможенного режима в отношении импорта готовых изделий и полуфабрикатов из развивающихся стран.

Конференция должна выработать конкретные решения, которые будут содействовать ликвидации барьеров и дискриминационной практики в международной торговле, стабилизации рынков сырьевых товаров, ускорению развития и модификации экономической структуры развивающихся стран.

Союзная скупщина надеется, что Конференция, помня о неотложной необходимости ускорения всеобщего развития, будет содействовать созданию соответствующего механизма международного экономического сотрудничества в рамках Организации Объединенных Наций. В этом отношении включение в повестку дня Конференции вопроса о финансировании развивающихся стран имеет исключительно важное значение. Создание соответствующего международного финансового механизма под контролем Организации Объединенных Наций, который бы имел возможность служить инструментом осуществления этих идей и удовлетворял бы растущие потребности в финансировании этих стран в целях экономического развития, является настоятельной необходимостью. В этой связи Конференции следует также рассмотреть все предложения, касающиеся создания фондов капитального развития, фондов для компенсации убытков, понесенных развивающимися странами в результате ухудшения условий торговли, предложения об увеличении средств Специального фонда, расширенной программе технической помощи Организации Объединенных Наций, а также проблемы, связанные с деятельностью региональных финансовых организаций. Союзная скупщина полагает, не умаляя значения других мер, что именно эти пути и средства имеют первостепенное значение для ускорения экономического прогресса развивающихся стран и для обеспечения значительного роста международной торговли. Одновременно с созданием новых фондов для финансирования экономического развития развивающихся стран возникает острая необходимость увеличения объема ресурсов, которые можно будет использовать для расширения деятельности в области предоставления технической помощи, то есть для субсидирования применения современной научной технологии в этих странах. Будет невозможно проводить в жизнь новую политику международного экономического сотрудничества в рамках существующих институтов, которые были созданы на основе устаревших концепций. Поэтому очень важно при приспособлении существующих институтов и организаций, в целях усиления их роли, обратить особое внимание на создание новых международных институтов.

В этой связи Союзная скупщина придает огромное значение предложению относительно

постоянного функционирования Конференции по вопросам торговли и развития и ее органов, а также аналогичным предложениям, обеспечивающим разрешение коренных проблем мировой экономики на долгосрочной основе и на международном уровне. Такой подход не только не умаляет роли и значения существующих международных институтов и организаций, а, наоборот, побуждает их координировать свою деятельность в рамках Организации Объединенных Наций, то есть более эффективно приспосабливать направления их деятельности и методы работы к изменившимся условиям и потребностям.

Союзная скупщина полностью поддерживает Декларацию 75 развивающихся стран, которая была единодушно принята на восемнадцатой сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций и в которой выражена надежда, что Конференция будет воодушевлена теми же политическими мотивами, которые привели к принятию Устава Организации Объединенных Наций. Деятельность Югославии, направленная на обеспечение успеха Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, является составной частью той политики широкого международного сотрудничества, которую Югославия неизменно проводит в отношении всех стран, в интересах прогресса и мира во всем мире. Наша страна, находясь в процессе быстрого развития экономики и социалистических и демократических социальных отношений, как часть мирового хозяйства, непосредственно заинтересована в изыскании конкретных решений в отношении важнейших экономических проблем современного мира. Югославия считает, что ее интересы тождественны интересам всех других стран, которые стремятся к решению тех же проблем.

С другой стороны, Югославия ожидает, что Конференция и деятельность международных органов, которые могут быть созданы Конференцией, будут содействовать урегулированию проблем, непосредственно касающихся Югославии, например таких, как аграрный протекционизм, тарифные барьеры, различные количественные ограничения и т. д.

В своих экономических отношениях с другими странами Югославия прилагает усилия к тому, чтобы создать такие формы сотрудничества, которые основаны на полном равенстве и общей выгоде. В пределах своих возможностей Югославия стремится конструктивным образом сотрудничать с развивающимися странами, содействуя их усилиям, направленным к ускоренной индустриализации и осуществлению экономического освобождения.

Югославия будет продолжать и в будущем устранять все препятствия и помехи, мешающие укреплению ее экономических отношений с развивающимися странами, и искать новые формы для еще более успешного сотрудничества. В то же время Югославия будет стремиться обеспечивать по мере своего развития средства для предоставления развивающимся странам кредитов в соответствии со своими собственными возможностями и национальными планами этих стран. Кроме того, она будет прилагать усилия к расширению промышленного сотрудничества с этими странами.

Югославия будет также в пределах своих экономических возможностей увеличивать свои вклады в фонды Организации Объединенных Наций для финансирования развития. В частности, она поддержит предложение о создании фонда капитального развития Организации Объединенных Наций (Специального фонда ООН для экономического развития) и будет готова принять участие в предоставлении средств этому фонду пропорционально своим возможностям.

Наша страна будет продолжать стремиться к расширению технического и научного сотрудничества с развивающимися странами как в рамках Организации Объединенных Наций, так и на двусторонней основе.

Имея в виду обеспечение успешного осуществления вышеизложенных целей и политики и в соответствии с конституционными принципами, Югославия будет принимать необходимые организационные меры и проводить соответствующие мероприятия.

Изменения, происходящие в экономических отношениях и в мировой торговле, будут представлять собой во все увеличивающейся степени проблемы, на которые рабочее движение во всех странах, и в частности в развитых странах, должно будет обратить самое пристальное внимание, особенно на проблемы менее развитых стран.

Союзная скупщина приветствует выраженную Организацией Объединенных Наций и ее органами готовность сотрудничать с профсоюзным движением, которое представляет широкие возможности для эффективного действия всех сил и факторов с целью изыскания наилучших решений вышеуказанных проблем.

Народы Югославии рассматривают предстоящую Конференцию Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития как самое важное событие в деятельности Организации Объединенных Наций в экономической области. Они ожидают, что Конференция сделает важный шаг вперед по пути, ве-

дущему к ускоренному экономическому и социальному развитию, и внесет свой вклад в изыскание соответствующих форм согласованных решений насущных международных экономических проблем. Это укрепит те тенденции и силы в мире, которые активно действуют в целях создания условий для прогресса и сохранения мира между народами.

Союзная скупщина Социалистической Федеративной Республики Югославии заявляет, что Югославия совместно с другими заинтересованными государствами готова внести свой вклад в дело позитивного решения вопросов, стоящих на повестке дня Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития.

ПРОВОЗГЛАШЕНИЕ ПРИНЦИПОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВУЮ ПОЛИТИКУ, СПОСОБСТВУЮЩУЮ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ

(Документ представлен Югославией)

[*Подлинный текст на английском и французском языках*]

Государства — участники Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, проводившейся в Женеве с 23 марта по 15 июня 1964 года,

руководствуясь основными принципами и целями Устава Организации Объединенных Наций,

учитывая, что ускорение темпов экономического развития и расширение международного экономического сотрудничества, направленные на обеспечение устойчивого повышения уровня жизни всех народов мира, содействуют упрочению мира во всем мире и усилению мирного сотрудничества между государствами,

подчеркивают безотлагательную необходимость проведения существенных изменений в структуре международной торговли и развития международных экономических отношений на новой основе и, учитывая эту цель, провозглашают следующее:

ДЕКЛАРАЦИЯ О ПРИНЦИПАХ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

1. Экономическое развитие и социальный прогресс во всех странах представляют общий интерес для всего международного сообщества. Поэтому все страны берут на себя обязательство организованно и систематическим путем предпринимать меры, содействующие всеобщему экономическому сотрудничеству на основе равенства, направленному на ускорение темпов роста экономического развития в мире.

2. Исключительным правом каждой страны является выбор социально-экономической системы, в рамках которой она будет осуществлять свое экономическое развитие. Любая попытка путем вмешательства и давления извне изменить систему, избранную ею, осуждается как противоречащая духу и букве Устава Организации Объединенных Наций.

3. Каждая страна имеет суверенное право использовать свои природные ресурсы в интересах экономического развития и благосостояния своего народа.

4. Быстрое экономическое развитие каждой страны зависит в первую очередь от ее собственных усилий. Для достижения надлежащих результатов подобные усилия должны быть поддержаны широкими и согласованными международными мерами во всех областях экономической деятельности.

5. Каждое вновь образовавшееся государство имеет право на особую экономическую помощь, оказываемую через Организацию Объединенных Наций, а также на полную поддержку в целях облегчения собственных усилий этого государства, направленных на упрочение экономической основы его независимости и на предотвращение любой возможной попытки вмешательства и порабощения извне.

6. Экономические отношения между государствами должны основываться на Уставе Организации Объединенных Наций и на принципах настоящей Декларации.

7. Развитие экономического сотрудничества между государствами независимо от различия их экономического развития, а также от их социально-экономических систем должно способствовать упрочению мира во всем мире и упрочению политики мирного сосуществования.

8. Все формы экономических отношений между государствами должны основываться на принципах уважения суверенитета, равноправия и невмешательства во внутренние дела других стран.

Все страны должны воздерживаться от осуществления таких мероприятий, которые наносили бы ущерб другим государствам, и предпринимать шаги, направленные на устранение всех форм дискриминации и всех других барьеров, препятствующих развитию равно-

правных и взаимовыгодных экономических отношений между государствами.

Развитие международного сотрудничества, направленное на ускорение достижения общего экономического прогресса в мире, требует устранения всех форм дискриминации, характерных сегодня для экономических отношений между государствами с различными социально-экономическими системами.

Все проблемы, которые порождаются экономическими отношениями, должны решаться путем проведения консультаций по этим проблемам, их сопоставления и заключения соглашений.

9. Международное сотрудничество в области торговли, финансирования и экономических отношений вообще должно ставить целью ускорение темпа экономического роста развивающихся стран, тем самым способствуя постепенному уменьшению и окончательному устранению разрыва, существующего между развитыми и развивающимися странами.

Разностороннее развитие экономики развивающихся стран путем развития промышленности и сельскохозяйственного производства должно привести к новому международному разделению труда в соответствии с потребностями и интересами развивающихся стран, а также мировой экономики в целом.

10. Развитые страны должны безвозмездно предоставлять развивающимся странам уступки и льготы, причем они в то же время должны воздерживаться от распространения такого режима на развитые страны. В связи с этим, однако, особое внимание должно быть уделено странам, имеющим наиболее низкий уровень экономического развития, особенно в отношении финансирования развития и оказания технической помощи.

11. Развивающиеся страны имеют право покровительствовать своим зарождающимся отраслям промышленности и субсидировать их с целью расширения номенклатуры своей внешней торговли и ускорения темпа роста экономического развития. Развивающиеся страны могут предоставлять друг другу льготы, не будучи обязаны предоставлять их развитым странам.

12. Региональные экономические группировки развивающихся стран и другие формы экономических объединений таких стран должны нацеливать свои усилия на более полное и более рациональное использование их экономических ресурсов и на создание, по возможности, наиболее благоприятных условий для развития их промышленности.

Государства — участники таких соглашений должны учитывать интересы других развивающихся стран.

13. Региональные экономические группировки развитых стран, предоставляя особые привилегии своим участникам, ни в коем случае не должны наносить ущерба позиции третьих стран, в частности развивающихся стран. Они должны взять на себя обязательство как можно скорее устранить пагубные последствия для третьих стран, которые могут возникнуть в результате осуществления таких мероприятий.

14. Для обеспечения постоянного увеличения экспорта и экспортных поступлений развивающихся стран экономически развитые страны должны упразднить тарифные и другие барьеры, препятствующие ввозу сырья и тропических продуктов из развивающихся стран; они должны ограничить и отменить протекционистские меры в отношении импорта сельскохозяйственных продуктов из стран умеренного пояса путем отказа от политики аграрного протекционизма; они должны уменьшить тарифные и другие препятствия, мешающие ввозу готовых товаров, изготовленных полностью или в основном из сырья развивающихся стран; с этой же целью они должны предпринять и другие меры.

15. Международные товарные соглашения, а также долгосрочные двусторонние соглашения и другие подобные соглашения, относящиеся к торговле сырьем, должны иметь своей целью увеличение экспорта и достижение стабильности сырьевых рынков на основе справедливых и выгодных цен.

16. Экономически развитые страны должны помогать развивающимся странам устранить вредные последствия, являющиеся результатом все уменьшающегося спроса на сырье вследствие технического прогресса и расширения производства заменителей, таким образом давая возможность этим странам производить структурные изменения в своей экономике.

17. Экономически развитые страны должны предоставлять без дискриминации и без требования взаимности преференциальные таможенные тарифы на все полуфабрикаты и готовые изделия, экспортируемые развивающимися странами; они должны также предпринимать другие положительные шаги, для того чтобы оказывать помощь развивающимся странам в их усилиях, направленных на улучшение структуры их внешней торговли, а также на увеличение их экспортных поступлений. Предоставляемые с этой целью преференциальные таможенные тарифы не должны распространяться на торговлю сырьем между экономически развитыми странами.

18. Страны, импортирующие сырье, должны возмещать потери экспортирующих стран в экспортных поступлениях, возникающие в ре-

зультате ухудшения соотношения импортных и экспортных цен. С этой целью необходимо создать в рамках Организации Объединенных Наций и под ее контролем специальный фонд компенсационного финансирования, средства которого должны использоваться для финансирования программ экономического развития развивающихся стран.

19. В интересах развивающихся, а также экономически развитых стран необходимо обеспечить неуклонно растущий приток средств международных фондов для удовлетворения потребностей экономического развития развивающихся стран, а также для расширения международной торговли в целом. Что касается объема, целей и условий предоставления этих фондов, они должны соответствовать требованиям программ экономического развития каждой отдельной страны и района; одновременно должны приниматься во внимание усилия, предпринимаемые внутри страны.

Предоставление международных фондов из любых источников не должно зависеть от каких-либо военных, политических или экономических условий, неприемлемых для стран, получающих эти фонды.

20. Международное финансирование развивающихся стран должно все больше и больше происходить за счет государственных средств на многосторонней основе. С этой целью все страны должны внести свой вклад в дело создания соответствующего фонда Организации Объединенных Наций, который главным образом предназначался бы для финансирования национальных или региональных экономических планов развивающихся стран.

Суммы, которые должна вносить каждая страна пропорционально своим возможностям в фонд ООН для капитального развития, должны быть достаточными для обеспечения постоянного потока финансовой помощи развивающимся странам на основе долгосрочных кредитов.

Часть средств, полученных в результате экономики расходов на вооружение, должна также поступать в этот фонд.

21. Должны быть предприняты шаги для того, чтобы помочь развивающимся странам справляться с трудностями платежного баланса путем конверсии их государственного долга, отсрочки погашения прежних кредитов и займов, увеличения экспортных кредитов, предоставляемых международными финансовыми учреждениями, а также путем других соответствующих мер, предпринимаемых с этой целью.

22. Разработка новой политики в области международной торговли одновременно требует принятия соответствующих изменений международной валютно-финансовой политики, которые должны сводиться к тому, чтобы приспособить существующие международные валютно-финансовые учреждения к требованиям быстрого экономического роста развивающихся стран. С этой целью вышеуказанные учреждения должны прежде всего увеличить масштабы своей деятельности, а также должны путем организационных изменений обеспечить соответствующее участие развивающихся стран в работе этих учреждений.

23. Международное сообщество обязано помогать развивающимся странам развивать морской и другие виды транспорта, содействовать развитию туризма и улучшать условия фрахта и страхования, с тем чтобы увеличить их поступления и сократить расходы по всем невидимым статьям торговли.

24. Достижения в области науки и техники должны быть доступны для всех стран на благоприятных условиях. С этой целью должен быть обеспечен максимальный стимул для развития научно-технического сотрудничества между государствами как в рамках Организации Объединенных Наций, так и путем других многосторонних и двусторонних соглашений. Путем увеличения технической помощи и развития различных форм сотрудничества в области производства развивающиеся страны должны использовать, по возможности шире и быстрее, научно-технические достижения, для того чтобы создать свои собственные кадры, отвечающие требованиям быстрого экономического развития.

25. Чтобы облегчить международный товарообмен и перевозку пассажиров, все страны должны снять ограничения в отношении въезда и транзита всех видов транспорта, с тем чтобы они происходили при нормальных условиях и в соответствии с принципом недискриминации. Каждому государству, не имеющему выхода к морю (имеющему только сухопутные границы), должно быть предоставлено право свободного доступа к портам, пользования портами, полного пользования транзитными и другими льготами, которые обычно предоставляются. С этой целью следует заключать двусторонние соглашения с государствами, имеющими выход к морю.

26. Для проведения в жизнь принципов, изложенных в настоящей Декларации, и других решений Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития должна быть создана соответствующая международная организация.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ: РУКОВОДЯЩИЕ ПРИНЦИПЫ, ВЫРАБОТАННЫЕ В БЕЛЛАДЖИО

[*Подлинный текст на английском языке*]

ЗАПИСКА ГЕНЕРАЛЬНОГО СЕКРЕТАРЯ КОНФЕРЕНЦИИ

Прилагаемое при сем «Изложение руководящих принципов», составленное группой выдающихся экономистов, предложено Конференции в надежде, что его содержание представит значительный интерес для государств — участников Конференции.

Данная группа, в составе которой широко представлены различные точки зрения ее членов, создана под эгидой Лондонского королевского института международных отношений с помощью средств, предоставленных Фондом Карнеги для международного мира. Совещания группы происходили в период с 16 по 24 сентября 1963 года в Италии, на вилле в Белладжио, принадлежащей Фонду Рокфеллера.

Взгляды, приведенные в «Изложении руководящих принципов», не являются непременно взглядами Генерального секретаря Конференции.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ: ИЗЛОЖЕНИЕ РУКОВОДЯЩИХ ПРИНЦИПОВ

(Белладжио, сентябрь 1963 года)

1. С 16 по 24 сентября 1963 года в Белладжио происходило совещание девятнадцати экономистов * из различных стран, взгляды которых были весьма различны. Они участвовали в работе в частном порядке, хотя эта группа включала также ряд должностных лиц. Цель этого совещания заключалась в попытке установить наиболее перспективные принципы международной политики в области мировой торговли, направленные на разрешение проблемы отсталости, в надежде, что результаты такого совещания могут оказаться полезными для Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, которая должна состояться в 1964 году. Следует учитывать, что при такой попытке не игнорировались многие политические аспекты, препятствующие расширению мировой торговли. Однако в отношении всех вопросов, за исключением лишь немногих, признавалось, что критерии экономического, а не политического характера являлись наиболее ценным отправным пунктом в работе такого рода группы. Настоящий документ представляет собой не подробный отчет о происходивших на этом совещании прениях, а изложение возникших в ходе работы вопросов, по которым была достигнута договоренность. Особый подход и трактовка некоторых вопросов не всегда соответствуют взглядам отдельных участников совещания. Однако весь этот документ в целом передает согласованное выражение проявившегося в Белладжио единодушия.

2. Этот документ состоит из семи частей: *a*) соображения, относящиеся к стратегии и тактике в области расширения торговли и ускорения развития; *b*) принципы политики для развитых стран; *c*) принципы политики развивающихся стран; *d*) позиция и принципы политики стран централизованного планового хозяйства; *e*) проблемы международной торговли сырьевыми товарами; *f*) международные торговые учреждения; *g*) перспективы в области разоружения.

a) РАСШИРЕНИЕ ТОРГОВЛИ

3. Будущее развивающихся стран и благосостояние экономически развитых стран тесно связаны между собой. Непрерывное развитие индустриализованного мира, более низкие тарифы и постепенное упразднение других препятствий к достижению более свободной торговли являются необходимыми условиями для ускорения экономического развития и увеличения поступлений от экспорта в странах с низким доходом [1].

4. Но, основываясь даже на сравнительно оптимистических предположениях относительно темпов экономического роста в развитых странах и соотношения экспортных и импорт-

* Список участников см. в Приложении.

[1] В данном тексте выражения «с низким доходом», «слаборазвитые» и «развивающиеся» имеют одинаковое значение.

ных цен для слаборазвитого мира, все же к началу 70-х годов будет оставаться значительное несоответствие между поступлениями от экспорта в странах с низким доходом и их потребностями в импортируемых товарах и расходами, связанными с их задолженностью. Если проводимая в настоящее время в экономически развитых странах политика, оказывающая влияние на уровень поступлений от экспорта слаборазвитых стран, как от экспорта промышленных товаров, так и от традиционных экспортируемых товаров, будет отвечать существу указанных ниже предложений, такое несоответствие в значительной степени сократится. Но даже в таком случае приток помощи в слаборазвитые страны должен значительно увеличиться, если их реальный доход должен достигнуть темпов роста 5 процентов в год, как это предусматривается Организацией Объединенных Наций в программе на период Декады развития [2].

5. В то же время в развивающихся странах наблюдается потребность в новых и более энергичных начинаниях, в особенности в области взаимного сотрудничества. Потребуются непрерывное разностороннее развитие и индустриализация их экономики. Прежде всего обеим группам стран, как экономически развитых, так и слаборазвитых, придется проводить более активное и тесное сотрудничество, определенно направленное на использование международной торговли в качестве средства, способствующего ускорению развития стран с низким доходом.

b) ПРИНЦИПЫ ПОЛИТИКИ ДЛЯ РАЗВИТЫХ СТРАН

6. Развитые страны заинтересованы в расширении экспорта слаборазвитых стран. Совершенно ясно, что развивающиеся страны, ощущающие острую нужду в товарах, будут расходовать все свои экспортные поступления. Маловероятно, что они будут накапливать резервы валюты. Поэтому любое увеличение с их стороны продажи товаров развитым странам сразу же вызовет ответную закупку товаров. Кроме того, на экспорт стран с высоким уровнем дохода в настоящее время неблагоприятно влияет неспособность развивающихся стран получать доллары, фунты стерлингов и другую ликвидную валюту. Ввиду того что они не могут продавать свои сельскохозяйственные продукты, минеральное сырье, изделия текстильной промышленности и другие товары в значительном количестве, они вынуждены ограничивать закупку транспортного оборудования и машин.

7. Тот факт, что странам с высоким уровнем дохода не удалось открыть свои рынки, ведет к тому, что они производят товары, которые развивающиеся страны могут выпускать по более низкой цене. Развитые страны должны понять, что поддержание ими высокого уровня самообеспечения сахаром, текстильными изделиями и т. п., достигается ценой уменьшения их экспорта продукции машиностроительной промышленности. Таким образом, они приносят в жертву отрасли с более высокой производительностью труда и с более высоким уровнем заработной платы. Перераспределение рабочей силы, которое было бы вызвано свободным импортом из стран с низким уровнем заработной платы, непременно привело бы к увеличению средней производительности труда и уровня реальной заработной платы в развитых странах. Поэтому в их собственных интересах, а также в интересах развивающихся стран отменить ограничения и предоставить более широкий доступ на их рынки.

8. В настоящее время развитые страны ограничивают свой импорт из слаборазвитых стран как в отношении сырья, так и в отношении готовых изделий. Общепризнано, что внезапное воздействие сильно возросшего импорта на отрасли промышленности, которые были созданы сравнительно давно, может вызвать в развитых странах серьезные социальные проблемы приспособления к новым условиям. Но наилучшим методом, с помощью которого можно разрешить эти проблемы, являются меры по оказанию финансовой помощи для облегчения процесса приспособления, а не введение ограничений на импорт. Поэтому весьма желательно, чтобы этим действующим в настоящее время ограничениям, направленным главным образом на товары, экспортируемые из слаборазвитых стран (некоторые из них представляют собой дискриминационные ограничения в отношении количества, другие являются результатом разницы в импортных пошлинах на обработанные товары по сравнению с сырьевыми товарами), как можно скорее был положен конец. В этих целях рекомендуется:

i) постепенно отменять в течение не более 5—10 лет все существующие количественные

---

[2] На Конференции была рассмотрена альтернативная оценка дефицита платежных балансов, с которым, по всей вероятности, слаборазвитым странам придется иметь дело к 1970 году. Хотя такую оценку следует понимать как иллюстрирующую вероятные масштабы этого дефицита, тем не менее оказывается, что, согласно тщательно взвешенным предположениям, при сохранении проводимой в настоящее время политики этот дефицит платежных балансов увеличится приблизительно с 5 миллиардов долларов в 1959 году до 13—20 миллиардов долларов к 1970 году.

ограничения и все соглашения, направленные на то, чтобы страны-импортеры, где существует низкий уровень заработной платы, «добровольно» ограничили свой экспорт;

ii) всем странам-импортерам поставить в известность международные власти о характере ограничений, которые в настоящее время действуют, и о тех шагах, которые они планируют предпринять в отношении постепенной ликвидации этих ограничений;

iii) любые временные количественные ограничения, которые будут сохранены в этот период, лишить дискриминационного характера;

iv) развитым странам заявить о своих намерениях свести к нулю разницу между импортными пошлинами на сырьевые товары и на те же самые товары в обработанном виде за установленный период времени, например за 5 лет, и представлять регулярно доклады об успехах в этой области международным властям;

v) развитым странам, как об этом будет говориться дальше в пунктах 24 и 25, постепенно отменять специальные формы внутренней политики протекционизма, которая искусственно ограничивает импорт сырья, с тем чтобы позволить слаборазвитым странам расширять участие в их внутренних рынках;

vi) международному органу делать обзоры планов и успехов развитых стран в осуществлении вышеназванных положений, включая действие так называемых «добровольных» соглашений в отношении ограничения экспорта, и использовать в этих целях обычную технику международных сопоставлений, принятую в ОЭСР и ГАТТ.

9. Следует считать нежелательным, чтобы развитые страны предоставляли преференции одним развивающимся странам за счет других. В той мере, в какой особая помощь ряду развивающихся стран может быть необходимой ввиду ряда исторических факторов, было бы лучше, чтобы такая помощь в настоящее время предоставлялась в форме прямой помощи, а не в виде торговых преференций. Для ряда стран, находящихся в особенно трудном положении, возможно, будет необходимым введение специального плана по осуществлению приспособления к переходу от предоставления преференций к оказанию прямой помощи. Но ни в одном случае нет оправдания для тех развитых стран, которые продолжают сохранять преференции на рынках развивающихся стран, в отношении которых они все еще имеют возможность предоставлять предпочтительный режим.

10. В конкретном случае ассоциированных заморских территорий (АЗТ) и Европейского экономического сообщества (ЕЭС) прошлое поставило новые африканские государства перед тяжелым выбором. Бюджеты многих из них в значительной степени основываются на прямых субсидиях из Парижа. Любое сокращение преференциальных льгот в отношении экспорта сырьевых товаров из этих стран в страны Сообщества необходимо было бы возместить дальнейшим значительным увеличением прямой помощи из стран Сообщества, чего, возможно, не произойдет в ближайшем будущем, или, если бы это произошло, то могло бы оказаться, что это увеличение будет за счет сокращения помощи из стран Сообщества другим странам. В этом случае возникает вопрос, является ли увеличение концентрации европейской помощи сравнительно небольшой части слаборазвитого мира в конце концов желательным. Хотя окончательная цель ликвидации всех различий в преференциях для развивающихся стран должна постоянно учитываться, первые шаги в этом направлении в отношении ассоциированных заморских территорий, возможно, должны быть направлены на то, чтобы обеспечить такое положение, при котором льготы для ассоциированных заморских территорий не имели бы серьезных ограничительных последствий в торговле в ущерб другим производителям сырьевых товаров. Любая тенденция, ведущая к переключению торговли с одних рынков на другие, должна быть немедленно сбалансирована сокращением в уровне преференций путем дальнейшего понижения тарифов Сообщества на все сырьевые товары. При этом, возможно, должны быть предусмотрены переходные меры, с помощью которых экономика ассоциированных заморских территорий может быть перестроена для вступления в новые африканские торговые группировки без каких-либо отрицательных последствий для них.

11. За последнее время неоднократно поднимался вопрос об общих преференциях для всех товаров, экспортируемых из развивающихся стран в промышленно развитые страны. Считается, что более важным является избавление от существующих ограничений, количественных или других, которые препятствуют экспорту из развивающихся стран и ставят в неравное положение различные развивающиеся страны, нежели предоставление промышленными импортерами преференциального режима для товаров из таких стран. Но, поскольку развитые страны не смогли ликвидировать все существующие барьеры в отношении импорта из слаборазвитых стран, считают, что существующие обязательства по Общему соглашению по тарифам и торговле (ГАТТ) не должны мешать отдельным странам или груп-

пам стран предоставлять такие преференции в отношении импорта из слаборазвитых стран. Важным условием при этом является распространение их на все слаборазвитые страны на недискриминационной основе.

c) ПРИНЦИПЫ ПОЛИТИКИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

12. Основной целью политики развивающихся стран на многие годы вперед будут продолжение радикальной переориентации их экономики и ускорение ее темпов развития. В попытках разностороннего развития экономики очень часто проявляется тенденция концентрации усилий на создании отечественных отраслей промышленности, которые заменили бы импортируемые товары. Одновременно не учитываются возможности развития отраслей промышленности, работающих на экспорт, тем более что перспективы для экспорта по своему характеру неопределенны и очень часто сдерживаются ограничительными мерами за границей. Хотя замена импорта и развитие экспорта занимают закономерное место в стратегии развития, особое внимание должно быть уделено тому, чтобы избежать создания дорогостоящих отраслей промышленности, производящих менее необходимые товары, спрос на которые, очевидно, ограничен. В зависимости от того, в какой степени содержащиеся в данном документе рекомендации, направленные на ликвидацию торговых барьеров в развитых странах, будут приняты и насколько благоприятной будет созданная обстановка для развития экспорта из менее развитых стран, в такой степени уменьшится опасность создания дорогостоящих отраслей промышленности для производства товаров, заменяющих импортируемые.

13. В этой связи группа Белладжио внесла ряд важных предложений для развивающихся стран. Предполагается, что развивающиеся страны должны быть освобождены от обязательств по Общему соглашению по тарифам и торговле (где это возможно) не повышать «обязательных тарифов». В общем совершенно невозможно настаивать на взаимности в торговых отношениях между развитыми и менее развитыми странами. Последние нуждаются в защите своих зарождающихся отраслей промышленности и в ограничениях для улучшения состояния платежного баланса. Возможно также, что понадобятся субсидии для их молодых отраслей промышленности, производящих товары на экспорт, для возмещения потерь, вытекающих из отсутствия опыта и небольшого объема операций на начальных стадиях развития. Эта потребность должна быть признана развитыми в промышленном отношении странами. Еще более важно, чтобы одни развивающиеся страны могли свободно создавать дискриминационные условия торговли в пользу других при условии: *a*) что целью этого будет либерализация торговли в имеющих важное значение районах и *b*) что не будут установлены какие-либо искусственные препятствия в отношении общего объема торговли с развитыми странами. Последнее является маловероятным, поскольку более бедные страны намерены использовать все свои экспортные поступления на ускорение развития.

14. С достижением слаборазвитыми странами уровня дохода на душу населения развитых стран они должны принять обязательство приблизиться в соответствующей степени к принципам торговой политики, принятым развитыми странами. Это необходимо не только для равенства в их отношениях с развитыми странами. Это также поможет обеспечить такое положение, при котором вновь возникающие слаборазвитые страны будут иметь все возможности развивать свою торговлю при наиболее благоприятных условиях и их развитие не будет задерживаться вследствие их сравнительной слабости.

15. По решающему вопросу сотрудничества между развивающимися странами считается, что имеются широкие возможности в этой области. Это не только вопрос взаимных уступок в области тарифов и квот. Имеются также значительные возможности для расширения сотрудничества в ряде других областей. Например, развивающиеся страны могут заключать региональные соглашения по специализации в определенных областях или соглашения, имеющие далеко идущие последствия, направленные в конце концов на экономическую интеграцию. Сотрудничество в деле дальнейшего развития отраслей промышленности, производящих товары на экспорт, рассматривается как существенно необходимое и должно всячески поощряться. Даже в отношении существующих возможностей экспорта очень часто в странах, испытывающих трудности в платежном балансе, проявляется тенденция прибегать к политике сбивания цен друг друга в поисках немедленной выгоды. Это заставляет другие страны прибегать, рано или поздно, к такой же политике. Такая чрезмерная конкуренция приводит гораздо чаще, чем это является неизбежным, к ухудшению соотношения экспортных и импортных цен. Сотрудничество среди развивающихся стран, направленное на то, чтобы избежать такой вредной для них формы конкуренции, будет полезным для сохранения и увеличения их экспортных поступлений. В более общем плане подчеркивается, что наиболее тесное сотрудничество между органами планирования национальной

экономики в различных развивающихся странах может дать значительную выгоду.

16. Группы развивающихся стран могли бы успешно участвовать в планах совместных капиталовложений. Это означает, что правительства или фирмы, скажем трех развивающихся стран, могли бы принять совместное участие во владении и управлении, например цементным заводом в одной стране, химическим заводом в другой и целлюлозным заводом в третьей. Несмотря на очевидные трудности административного характера, полагают, что эта идея заслуживает дальнейшего изучения. В развивающихся странах также следует уделить больше внимания потенциальным возможностям сотрудничества в области туризма и других видов услуг. Имеются также возможности для расширения международного сотрудничества в области мероприятий по финансированию экспорта и содействия развитию экспорта.

d) ПОЗИЦИЯ И ПРИНЦИПЫ ПОЛИТИКИ СТРАН ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ПЛАНОВОГО ХОЗЯЙСТВА

17. В последние годы наблюдается значительное расширение торговли между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами. Экспорт первых состоит в основном из средств производства, они также предоставляют все более увеличивающийся по емкости рынок для тропических продуктов и промышленных товаров из развивающихся стран. Есть все основания ожидать, исходя из планов увеличения производства и подъема жизненного уровня стран централизованного планового хозяйства, что их торговля со слаборазвитыми странами будет и впредь расширяться и приобретать все более разнообразные формы при быстрых темпах роста. Эта тенденция приветствуется, и выражается надежда, что в будущих планах и программах стран централизованного планового хозяйства и развивающихся стран будут учтены явные потенциальные возможности для выгодной торговли между ними.

18. Участники от стран централизованного планового хозяйства в Белладжио выразили надежду, что их торговые отношения с развивающимися странами будут облегчены, если постепенно будут сняты существующие ограничения торговли между Востоком и Западом. Подчеркивалось, что в долгосрочных планах стран централизованного планового хозяйства предусмотрено растущее участие этих стран в международном разделении труда. И в той степени, в какой ограничена их торговля с тем или иным районом мира, ограничиваются масштабы мировой торговли в целом. Говоря более конкретно, некоторые из существующих ограничений торговли между Востоком и Западом непосредственно затрагивают торговлю между слаборазвитыми странами и странами централизованного планового хозяйства, например когда эти торговые связи осуществляются через посредство иностранных фирм. Все участники Конференции согласились с тем, что подобные препятствия, мешающие торговле слаборазвитых стран, должны быть ликвидированы и что поощрение торговли между Востоком и Западом в целом отвечало бы интересам всех заинтересованных стран. Наряду с другими благоприятными факторами эта мера обеспечила бы более многостороннюю основу для будущего расширения мировой торговли.

19. Возникает вопрос об установлении критериев для торговой политики стран централизованного планового хозяйства. Хотя их торговля ведется государственными монопольными объединениями, руководство ею осуществляется на основе некоторых общих принципов, таких как купля-продажа по мировым ценам. Конференция получила заверение, что практика экспорта товаров по ценам мирового рынка и импорта на конкурентной основе между различными поставщиками будет и впредь оставаться политикой Советского Союза и других стран централизованного планового хозяйства. Было отмечено, однако, что от стран централизованного планового хозяйства не следует ожидать, что они смогут полностью отказаться от дискриминационных мер в области импорта, до тех пор пока на их экспорт в другие страны не распространяется режим наибольшего благоприятствования. На Конференции отмечалось, что при разработке долгосрочных планов в странах централизованного планового хозяйства должен быть особо предусмотрен значительный рост импорта из слаборазвитых стран, причем по конкурентоспособным ценам. С этой целью правительства стран централизованного планового хозяйства следовало бы попросить утвердить целый ряд постепенно возрастающих количественных заданий в области импорта для закупок сырьевых товаров из слаборазвитых стран. Одной из задач всемирной торговой организации (см. пункт 35) должно явиться проведение в жизнь этой политики.

20. Ввиду характера их торговых организаций и требований планирования страны централизованного планового хозяйства не могут целиком прибегнуть к тем же процедурам, что и страны с другой экономической и социальной системой. Однако без особых трудностей можно было бы разработать технические методы для оценки достижений стран центра-

лизованного планового хозяйства в расширении их торговли с развивающимися странами путем использования исчерпывающих и новейших статистических данных о торговле и их намерений в области торговли, отраженных в их долгосрочных торговых соглашениях. В настоящее время эти соглашения публикуются и могут быть зарегистрированы в рамках взаимоприемлемой международной организации. Аппарат для проведения регулярных консультаций между квалифицированным международным персоналом и правительствами отдельных стран, рекомендация о создании которого содержится в другой части данного документа, мог бы сыграть значительную роль в оценке торговой политики стран централизованного планового хозяйства.

е) ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ СЫРЬЕВЫМИ ТОВАРАМИ

21. 90 процентов экспортной выручки развивающихся стран поступают от вывоза сырьевых товаров, и успех в удовлетворении нужд развития стран с низким доходом будет и впредь в значительной мере зависеть от цен и объема сырьевой продукции, продаваемой на мировых рынках. В течение последних 10 лет соотношение экспортных и импортных цен непрерывно изменялось в ущерб странам, производящим сырьевые товары. По мнению некоторых участников встречи в Белладжио, это явление — только часть вековой тенденции, начавшейся в 80-х годах XIX века, которая лишь временно получала другое направление в результате двух мировых войн. Источники этой тенденции коренятся в различном образе действий основных экономических сил в отраслях мирового хозяйства, производящих сырьевые товары, и в отраслях, занятых производством промышленной продукции. Хотя это мнение о неизбежном перспективном ухудшении соотношения экспортных и импортных цен оспаривалось другими участниками встречи, они все же согласились с тем, что в самом ближайшем будущем и в течение ряда последующих лет предложение сырьевых товаров на мировом рынке будет, по всей вероятности, опережать спрос. Тенденции в области развития техники производства сырьевой продукции (как это видно, в частности, на примере быстрого повышения средней урожайности сельскохозяйственных культур и крупного увеличения посадок кофейных деревьев в середине 50-х годов нашего столетия, которые лишь сейчас начинают давать продукцию) указывают на дальнейшее большое повышение объема производства. Возрастающее самообеспечение промышленных стран продовольствием, развитие производства синтетических товаров, заменяющих натуральное сырье, и изменения в характере гражданского и военного спроса на сырьевые материалы вызывают замедление темпов роста спроса на импорт сырьевых товаров в ближайшие годы. Подобное положение требует согласованных действий в ряде областей, чтобы избежать разрушительных последствий, к которым приведет дальнейшее значительное снижение цен на сырьевые товары.

22. Если не предоставить рыночной конъюнктуре найти самой выход из этого положения, то для противодействия можно проводить два рода мероприятий: *a*) мероприятия, стимулирующие повышение спроса, и *b*) мероприятия, влекущие за собой ограничение предложения. Поскольку считается, что можно исправить положение путем увеличения спроса на сырьевые товары слаборазвитых стран, следует отдать предпочтение такому выходу, потому что он повысит общее благосостояние как развитых, так и слаборазвитых стран.

23. Темпы роста промышленных стран оказывают очень сильное влияние на темпы роста потребления сырьевых товаров. Политика полной занятости и другие общие линии политики, направленные на ускорение темпов роста производительности в промышленных секторах (например, путем устранения существующих помех к свободному обмену товарами между развитыми странами, путем облегчения свободного передвижения рабочей силы в такие районы, где наблюдается недостаток в рабочей силе, и путем неприменения таких валютных соглашений, которые вызывают ограничительную внутреннюю политику по соображениям, связанным с платежным балансом), содействовали бы росту экспортных поступлений слаборазвитых стран. Однако в дополнение к этому, безусловно, необходимо увеличить долю продукции слаборазвитых стран в общем объеме потребления развитых стран. Первым шагом к этому должно быть устранение многочисленных искусственных барьеров, которые в настоящее время препятствуют этому процессу.

24. Характерными примерами такого рода барьеров являются пошлины на импорт и обложение тропических продуктов (чая, кофе, какао, бананов) высокими внутренними сборами. Там, где такие налоги понижают внутреннее потребление, их следует в ближайшем будущем намного сократить или вообще упразднить. Следует надеяться, что прилагаемые для достижения этой цели усилия, в частности усилия ГАТТ, будут поддержаны всеми странами.

25. Еще более важных достижений можно добиться посредством радикальных перемен в области сельскохозяйственной политики раз-

витых стран. Хотя на совещании в Белладжио признавалось, что требуемые в этой области изменения, вероятно, окажутся более трудно осуществимыми, чем изменения в уже давно существующей обрабатывающей промышленности, на которой неблагоприятно отражается импорт из стран с низкой заработной платой, было единодушно признано, что сельскохозяйственная политика в Западной Европе и Северной Америке должна перейти от методов поддержания цен к методам поддержания доходов. Примерно такого же рода проблема существует в отношении полезных ископаемых, в особенности в отношении нефти. Необходимо постепенное сокращение тарифов, импортных сборов и количественных ограничений. Это вместе с другими мероприятиями, поощряющими изменение в структуре производства развитых стран в пользу тех отраслей, которые относительно более выгодны, обеспечит более широкий рынок для значительного числа продуктов из слаборазвитых стран, среди которых наиболее важными являются тростниковый сахар, растительные масла и масличные семена.

26. Ощущается острая нужда в облегчении доступа обработанных пищевых продуктов и сырья на рынки промышленно развитых стран. Обрабатывающие отрасли промышленности являются для развивающихся стран одним из самых многообещающих факторов прогресса. Не может быть никакого оправдания для различного тарифного режима в отношении, например, масел и масличных семян или полностью рафинированной меди и медной руды. Борьба с дискриминацией, проводимой в промышленных странах в отношении обработанных и полуобработанных продуктов, должна занимать одно из первых мест в программе расширения торговли. Развитые страны должны сами установить сроки (как это предлагается в пункте 8) для устранения различий в тарифных режимах между обработанными и сырьевыми товарами.

27. Если свободный доступ к расширяющимся рынкам будет закрыт для производителей сырьевых товаров или если предложение данного сырьевого товара будет иметь тенденцию систематически превышать спрос на него, можно применять и другие методы. Некоторые участники совещания в Белладжио считали, что понадобятся особые виды прямой помощи. Однако были высказаны серьезные сомнения относительно достаточности такой помощи. Другой метод заключается в поддержании цен путем контролирования поставок на мировой рынок с помощью международных товарных соглашений. Если предложение можно регулировать таким образом, чтобы оно не опережало спрос, то можно избежать часто случающегося в результате перепроизводства катастрофического падения цен. В прошлом целый ряд таких планов закончился неудачно либо потому, что оказалось невозможным объединить всех производителей, либо потому, что участники, согласившись ограничить свой экспорт, не смогли в то же время контролировать производство, что приводило к созданию чрезмерно больших запасов. Другая причина неудач заключалась в том, что соглашения по контролированию экспорта, предоставлявшие каждой стране квоту, основанную на ее прошлом участии на мировом рынке, препятствовали производителям товаров с низкой себестоимостью производства увеличивать свою долю участия на основе соглашения. Планы экспортного контроля, очевидно, требуют регулирования всех источников фактического и возможного производства, для того чтобы они были успешными в течение длительного периода. Такого рода соглашения, очевидно, должны также предусматривать периодический пересмотр распределения экспортных квот. В основе этих пересмотров должны лежать экономические соображения, которые отражали бы перемены в относительной эффективности стран-производителей, а не чисто политические соображения.

28. В то же время перспективы заключения любого международного товарного соглашения значительно улучшатся, если в нем предусматривается сотрудничество как стран-потребителей, так и стран-производителей. Ободряющей особенностью недавних переговоров, в частности касающихся Международного соглашения по кофе, был тот факт, что западные страны, не будучи заинтересованными в качестве производителей и, наоборот, будучи заинтересованными в качестве потребителей сохранять низкие цены, были тем не менее готовы сотрудничать в целях поддержания цен на постоянном и более выгодном для производителей уровне. Одним из дополнительных преимуществ, возникающих в тех случаях, когда страны-потребители участвуют подобным образом, является возможность устанавливать более реалистичные ориентировочные цены и делать более реалистичные оценки перспектив предложения данного товара.

29. Ясно, что соглашения, предназначенные для эффективного регулирования объема выпускаемой на мировой рынок продукции, должны предусматривать самое широкое и во всех деталях разработанное международное сотрудничество. Не должно быть никаких иллюзий в отношении сопряженных с этим проблем. Кроме того, в той мере, в какой товарные соглашения фактически приводили к значительному повышению цен на сырьевые товары, к которым они относились (в отличие от соглашений, заключаемых во избежание даль-

нейшего падения цен), они могут стимулировать производство импортирующими странами либо самих этих товаров, либо их синтетических заменителей, которые, что весьма возможно, могут захватить навсегда какую-то долю рынка. Некоторые участники встречи в Белладжио придерживались того мнения, что указанные выше соображения представляют собой решающий аргумент против товарных соглашений. Однако большинство стояло на том, что имеется довольно много возможностей стабилизации рынков сырьевых товаров путем таких соглашений при наличии необходимой степени сотрудничества.

30. Ощущается потребность в улучшении координации политики отдельных стран в области сырьевых товаров. Минимальным требованием было бы проведение между развивающимися странами регулярных консультаций по их долгосрочным планам производства сырьевых товаров. В прошлом резкое падение цен на сырьевые товары часто было результатом чрезмерного расширения посевной площади, увеличения посадки деревьев или мощностей горнодобывающей промышленности, осуществляемых производителями, которые принимали решения, не зная, что происходит в других странах. Благодаря быстрому развитию со времени войны системы консультаций эта опасность уменьшилась. Развивающиеся страны должны еще более тщательно следить за тем, чтобы проводимые ими различные программы расширения не шли в ущерб друг другу. Некоторые участники встречи в Белладжио, в том числе представители стран централизованного планового хозяйства, считали, что следует установить систему координации производственных планов развивающихся стран с долгосрочными национальными планами стран централизованного планового хозяйства.

31. В настоящее время различными международными органами изучаются рыночные перспективы для целого ряда товаров. В этой области работают также региональные комиссии Организации Объединенных Наций. Все это должно было помочь разработке более целесообразной мировой стратегии в области сырьевых товаров. Целью должно быть более рациональное, чем теперь, использование имеющихся кадров квалифицированных специалистов, с тем чтобы конкретно установить связь между проблемами торговли и проблемами развития при формулировании ряда согласованных принципов в отношении большого числа товаров. Несмотря на практические затруднения, на которые указали некоторые участники встречи в Белладжио, существовало почти полное единогласие в вопросе о том, что возможен более широкий подход, охватывающий целый ряд различных товаров в рамках какого-то более широкого плана. Одно из преимуществ такого всеобъемлющего подхода заключается в том, что можно было бы перевести на стандартную основу массу разнообразных статистических данных и улучшить технику их анализа и составления перспективных исчислений. Существующие возможности и средства, которые уже доказали свою эффективность, следует продолжать использовать и укреплять. Ясно, что в связи с этим возникнут новые обязанности, которые надо будет возложить на какой-то международный аппарат (см. пункт 34).

32. Колебания выручки от продажи сырьевых товаров являются главным препятствием к эффективному планированию развития. Настоятельно предлагается разработать и начать выполнять в ближайшем будущем ограниченный, но весьма полезный компенсационный план. По существу этот план позволяет участвующим странам получать автоматически из Страхового фонда развития валюту, чтобы компенсировать либо весь недобор экспортной выручки, либо большую ее часть из расчета средней цифры за три предыдущих года. Данная страна берет на себя обязательство возместить Страховому фонду развития изъятую ею сумму в течение трех лет, если ее экспорт восстановится за этот период. В этом отношении такой метод значительно отличается от системы ссуд Международного валютного фонда, но он довольно близок к плану, предложенному Комитетом экспертов Организации Объединенных Наций. План Страхового фонда развития, согласно которому возмещение изъятых сумм делается обязательным только в случае восстановления экспорта, не только будет смягчать неблагоприятные последствия колебаний цен, но в значительной мере будет сдерживать тенденцию к понижению в экспортной выручке.

33. Следует признать, что указанная схема не лишена некоторых отрицательных последствий. Для их устранения можно было бы предусмотреть не полную, а лишь частичную компенсацию недобора выручки от сырьевых товаров. Вообще говоря, считается, что, хотя вышеуказанные препятствия и реальны, они не являются непреодолимыми. Особенно привлекательным в настоящем плане является то, что он позволяет списывать долги в тех случаях, когда экспорт не может быть восстановлен. Любое изменение, которое может ослабить этот аспект, уничтожит всю его ценность. Конечно, возможны и другие методы разрешения проблемы колебаний цен и длительного снижения выручки от сырьевых товаров. Тем не менее можно считать, что следует энергично отстаивать идею Страхового фонда развития.

f) МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ

34. Общепризнано, что проведение в жизнь этих различных идей и предложений является новой задачей для главной существующей организации в области торговли, то есть для ГАТТ, и создает ряд дополнительных функций. Нет никаких сомнений относительно ценности работы, ведущейся ГАТТ в области либерализации торговли между уже развитыми странами. Эта работа должна продолжаться. Однако Конференция не могла прийти к единодушному мнению относительно роли ГАТТ в других областях, которые некоторые ее участники считают чрезвычайно важными. Ясно, однако, что ослабление обязательств по «обязательным тарифам» и желание развивающихся стран идти в направлении либерализации соглашений о взаимной торговле выходят за пределы традиционной процедуры ГАТТ. Кроме того, соблюдение предлагаемых предельных сроков для устранения барьеров, препятствующих импорту товаров, производимых слаборазвитыми странами, и управление механизмом, предназначенным для беспрепятственной ликвидации исторически сложившихся преференциальных связей, должны поставить новые важные задачи.

35. Наряду с этим надо признать, что, как это явствует из всего вышесказанного, нужды слаборазвитых стран, требующие более энергичного и согласованного отношения, ставят целый ряд специальных новых вопросов, касающихся торговли и развития. Содействие растущему развитию торговли между странами централизованного планового хозяйства и остальным миром на основе согласованных принципов представляет собой еще одну задачу, решение которой требует наличия нового международного механизма. Конференция считает, что логика этих доводов указывает на необходимость создания новой международной торговой организации. Ее роль будет заключаться в том, чтобы выступать в качестве органа по наблюдению за выполнением важнейших принципиальных решений, включая решения, рекомендуемые в настоящем документе. Такая организация не только должна помогать координировать деятельность уже существующих международных организаций, работающих в этой области, включая ГАТТ, но и должна взять на себя, кроме того, ответственность за другие функции, которые в настоящее время не выполняются удовлетворительным образом [3].

[3] По мнению г-на Крависа, гораздо менее важно добиваться согласия Соединенных Штатов Америки и других западных стран на создание новой торговой организации, чем предоставления доступа на их рынки сырьевым и промышленным товарам развивающихся стран.

g) ПЕРСПЕКТИВЫ В ОБЛАСТИ РАЗОРУЖЕНИЯ

36. Ясно, что для всех стран откроются самые широкие экономические возможности, как только ослабление международной напряженности позволит сократить использование ресурсов в военных целях. Требуется более интенсивное изучение этого вопроса в дополнение к тому, что уже было предпринято Организацией Объединенных Наций и другими организациями. Пока выяснилось следующее.

Помимо того что разоружение позволит начать удовлетворение откладываемых внутренних нужд, например в области образования и жилищного строительства, оно высвободит новые ресурсы для экономической помощи как в странах частного предпринимательства, так и в странах централизованного планового хозяйства. В пределах какого-то короткого срока прекращение спроса на товары для военных целей может неблагоприятно отразиться на рынке многих важных видов сырья. Однако мероприятия (например, проект Страхового фонда развития, создание которого предлагается в настоящем документе), направленные к тому, чтобы позволить слаборазвитым странам сохранить свою способность закупать товары в промышленных странах в случае сокращения доходов от экспорта сырья, окажутся в переходный период полезными и той и другой группе стран.

Для наилучшего использования возможностей, открывающихся в связи с разоружением, мир должен укрепить и ускорить программы развития торговли того типа, о которых говорится в настоящем докладе. Для того чтобы помощь не преобладала над торговлей в таких размерах, которые ни одна страна не признает целесообразными, необходимо расширить и углубить возможности самостоятельного развития слаборазвитых стран. Этого можно лучше всего добиться путем преднамеренного стремления увеличить экспорт этих стран в промышленные страны.

Приложение

СПИСОК УЧАСТНИКОВ

Председатель: Эндрю Шонфильд. Заведующий научно-исследовательской работой, Чатам-Хауз, Лондон

Докладчик: Давид Хоуэлл

Йожеф Богнар. Будапештский университет, Венгрия

Альберт Г. Харт. Колумбийский университет, США

Николас Кальдор. Кингс-колледж, Кембридж, Соединенное Королевство

Чарлз П. Киндлбергер. Массачусетский технологический институт, США

Ирвинг Б. Кравис. Пенсильванский университет, США

Александр Ламфалусси. Брюссельский банк, Бельгия

Альфред Мэйзельс. Национальный институт социально-экономических исследований, Лондон

Г. М. А. Онитири. Ибаданский университет, Нигерия

И. Г. Патель. Министерство финансов, Нью-Дели, Индия

К. Н. Радж. Делийский университет, Индия

В. С. Сафрончук. Советник посольства СССР, Лондон

Освальдо Сункель. Экономическая комиссия для Латинской Америки, Чили

Шигето Цуру. Университет Хитоцубаши, Япония

Пьер Юри. Атлантический институт, Париж

Виктор Уркиди. Советник по экономическим вопросам, Министерство финансов, Мексика

Эксперты-консультанты:

Герда Блау. Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций

Сидней Делл. Организация Объединенных Наций

Организатор Конференции:

Е. Дж. Б. Роуз

НИАМЕЙСКАЯ РЕЗОЛЮЦИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО КОНФЕРЕНЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ВОПРОСАМ ТОРГОВЛИ И РАЗВИТИЯ

[*Подлинный текст на английском языке*]

ЗАПИСКА ГЕНЕРАЛЬНОГО СЕКРЕТАРЯ КОНФЕРЕНЦИИ

Настоящая резолюция, принятая на первой сессии Экономической и социальной комиссии Организации африканского единства, состоявшейся в Ниамее (Нигер) в декабре 1963 года, распространена по просьбе делегаций Берега Слоновой Кости, Ганы, Занзибара, Кении, Мадагаскара, Нигера, Нигерии, Объединенной Арабской Республики, Сенегала, Сьерра-Леоне, Туниса и Эфиопии. Она рассылается в связи с пунктом 10 повестки дня.

НИАМЕЙСКАЯ РЕЗОЛЮЦИЯ

Экономическая и социальная комиссия Организации африканского единства, заседавшая с 9 по 13 декабря 1963 года в Ниамее (Нигер),

напоминая, что главы африканских государств и правительств на Конференции в Аддис-Абебе в пункте 6 резолюции об экономическом сотрудничестве настоятельно призывали «все заинтересованные государства совместно провести переговоры, с тем чтобы добиться от стран-потребителей действительной стабилизации цен и гарантированных возможностей сбыта на мировом рынке, для того чтобы развивающиеся страны могли получать гораздо большие доходы от международной торговли»;

отмечая, что главы африканских государств и правительств решили поддержать Конференцию Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, которая должна рассмотреть проблемы «международной торговли в связи с экономическим развитием развивающихся стран»;

поддерживая совместную Декларацию развивающихся стран о международной торговле, которую затем приветствовала Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций;

учитывая приближение и жизненно важное значение Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, созыв которой был решен в резолюции 963 (XXXVI) Экономического и Социального Совета Организации Объединенных Наций;

будучи убеждена в том, что ускоренное экономическое развитие развивающихся стран зависит в первую очередь от значительного увеличения их доли в объеме международной торговли, равно как и от возможности получать постоянный и справедливый доход от их экспорта сырьевых и обработанных товаров;

учитывая тот факт, что ввиду своей чрезмерной зависимости от международной торговли и чрезвычайно небольшого числа сырьевых товаров Африка более, чем любой другой развивающийся район мира, страдает от ухудшения соотношения экспортных и импортных цен и поэтому ее экспортные доходы в большей мере подвержены колебаниям;

сознавая необходимость устранения всех препятствий, ограничений и дискриминационной практики в мировой торговле, которые в особенности влияют на необходимое расширение экспорта сырьевых и обработанных товаров развивающихся стран и расширению его номенклатуры;

сознавая далее выгоды, которые получат африканские государства в результате координации их политики с целью определения, в перспективном плане, их торговых проблем и средств защиты их интересов;

отдавая себе отчет в единодушном стремлении африканских стран к освобождению от экономической зависимости, которая все еще продолжает определять их отношения с бывшими метрополиями;

отмечая доклад Подготовительного комитета по вопросам торговли и развития Организации Объединенных Наций

1. *выражает свое убеждение* в том, что главной целью Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития должно быть определение методов улучшения политики в области международ-

ного экономического сотрудничества, равно как и обеспечение развивающимся странам оптимального темпа экономического роста;

2. *рекомендует* государствам — членам Организации африканского единства совместно стремиться к достижению следующих общих целей:

i) поддерживать все меры, направленные на увеличение валютных ресурсов развивающихся стран пропорционально нуждам их развития;

ii) настаивать на признании принципа, согласно которому развитые страны при проведении любой программы по сокращению торговых барьеров должны предоставлять приоритет торговым потребностям развивающихся стран. Развитые страны должны далее признать неприменимость принципа взаимности в своей торговле с развивающимися странами, а также соответствующим образом изменить режим наибольшего благоприятствования;

iii) настаивать далее на том, чтобы развитые страны приняли принцип, согласно которому для развивающихся стран следует установить преференциальный режим, в особенности в отношении защиты только что созданных отраслей промышленности, который должен основываться на признании того, что даже при полной отмене ограничений торговли развивающиеся страны не будут в состоянии конкурировать на равных началах с промышленно развитыми странами;

iv) обратиться к развитым странам с призывом принять меры, которые приведут к максимальному использованию сырьевых товаров и помогут избежать неблагоприятных результатов, могущих возникнуть в связи с увеличением использования синтетических продуктов;

v) просить развитые страны, совместно или отдельно, стремиться к уничтожению всех дискриминационных мер, применяемых к их импорту из развивающихся стран;

vi) рекомендовать развивающимся странам ослабить ограничения и укрепить свою торговлю и денежные отношения между собой, с тем чтобы создать взаимно выгодные торговые учреждения в рамках объединенных и согласованных программ мероприятий или планов развития;

vii) рекомендовать согласование планов развития средств транспорта и связи, направленных на расширение континентальной и межконтинентальной торговли;

viii) настаивать, в частности, на том, чтобы Конференция приняла конкретные меры для улучшения соотношения экспортных и импортных цен в развивающихся странах и для сохранения справедливого и выгодного уровня соотношения цен на сырьевые товары и на промышленные изделия;

ix) рассмотреть вопрос о создании многотоварных систем для стабилизации цен на сырьевые товары, с тем чтобы в международных соглашениях по любому виду товаров не только учитывался существующий уровень производства, но также и его возможности и альтернативные способы производства более широкого ассортимента товаров;

x) требовать пересмотра и изменения существующего в области международной торговли организационного аппарата, с тем чтобы создать международную торговую организацию, приспособленную к удовлетворению потребностей развивающихся стран;

xi) требовать далее, чтобы экономические группировки, созданные промышленно развитыми странами, избегали принятия каких-либо мер, которые могут оказать отрицательное влияние на экономику развивающихся стран;

xii) поддерживать создание международного аппарата для финансирования торговых потоков развивающихся стран не только в связи с их краткосрочными потребностями, но также и в связи с потребностями их долгосрочных планов развития.

ДЕКЛАРАЦИЯ АЛЬТА-ГРАСИА

[*Подлинный текст на испанском языке*]

ЗАПИСКА ГЕНЕРАЛЬНОГО СЕКРЕТАРЯ КОНФЕРЕНЦИИ

Настоящий документ, который был подготовлен на совещании Организации американских государств, состоявшемся в Альта-Грасиа (Аргентина), был распространен по просьбе делегаций Аргентины, Боливии, Бразилии, Венесуэлы, Гаити, Гватемалы, Гондураса, Доминиканской Республики, Колумбии, Коста-Рики, Мексики, Никарагуа, Панамы, Парагвая, Перу, Сальвадора, Уругвая, Чили и Эквадора для информации делегаций, принимающих участие в Конференции. Это — предварительный текст, который еще не прошел через редакционный комитет Организации американских государств.

Данный документ был распространен в связи с пунктом 10 повестки дня. Однако, как можно видеть по различным подзаголовкам документа, он относится также и к другим пунктам повестки дня *.

I. ДЕКЛАРАЦИЯ АЛЬТА-ГРАСИА

Собравшиеся в Альта-Грасиа представители правительств латиноамериканских стран по поручению второго ежегодного совещания Межамериканского экономического и социального совета, состоявшегося на уровне министров в 1963 году, установили общие основы единообразной внешнеторговой политики для развития. С этой целью они
заявляют:

В декабре 1962 года Организация Объединенных Наций постановила созвать всемирную Конференцию по вопросам торговли и развития, для того чтобы заложить основу новой структуры международной торговли, способной обеспечить быстрый, планомерный и непрерывный рост развивающихся стран.

С тех пор латиноамериканские страны принимали участие в заседаниях Подготовительного комитета Конференции, состоявшихся в Нью-Йорке и Женеве, и подвергли совместному анализу свои проблемы с целью согласования своей торговой политики. Для этого они организовали совещания независимых экспертов, правительственных экспертов и официальных представителей в Мар-дель-Плата, Сантьяго, Сан-Паулу и в Бразилиа, кульминационным пунктом которых является настоящее совещание в Альта-Грасиа.

В результате этого изучения и приложенных усилий Латинская Америка лучше ознакомилась с собственными проблемами и заявляет о своей твердой решимости приступить к разрешению этих проблем в согласованном порядке, руководствуясь при этом нижеследующими соображениями и положениями:

1. Структура современной международной торговли имеет тенденцию к увеличению несоответствия уровней жизни разных стран, препятствуя удовлетворительному притоку в развивающиеся страны капитала, который им необходим для экономического развития, и способствуя сосредоточению технических знаний и других факторов, повышающих благосостояние стран, уже достигших высокого уровня дохода.

Все это создает весьма серьезное положение ввиду роста населения, а также ввиду того, что народы все больше отдают себе отчет в том, что они имеют право на лучшую жизнь и что они могут добиваться этого.

2. Это повсеместное явление особенно остро проявляется в Латинской Америке. Несмотря на усилия латиноамериканских стран увеличить объем их экспорта, они вытесняются из международной торговли и, для того чтобы сдержать дальнейшее понижение темпов своего роста, вынуждены прибегать к внешней финансовой помощи на таких условиях, при которых погашение задолженности, с учетом их платежеспособности, превращается для них в непосильное бремя.

Таким образом, существует явное противоречие между кредитной и торговой политикой, которую развитые страны проводят в отношении развивающихся стран. С одной стороны, развивающиеся страны получают финансовые средства, а с другой — ввиду ограниченных

* См. пункт 6, «Перечень основных вопросов», пункт 1.4, «Предварительный доклад Подготовительного комитета (первая сессия)», том VIII настоящей серии.

возможностей увеличения их дохода путем экспорта — им трудно погашать свой долг. Это противоречие обостряется еще ввиду понижения цен на продукты, экспортируемые развивающимися странами, в то время как цены на товары, экспортируемые индустриализированными странами, повышаются.

3. Перед лицом таких неблагоприятных фактов следует подчеркнуть ответственность за это положение всех стран, в особенности тех, для которых существующий несправедливый режим наиболее выгоден. Эта ответственность должна измеряться с учетом общих интересов, определяемых взаимозависимостью национальной экономики отдельных стран, ибо, до тех пор пока эта взаимозависимость не будет признана, невозможно достигнуть справедливости, необходимой для обеспечения мира во всем мире.

4. Поэтому первейшей обязанностью индустриализированных стран, которым выгодно существующее положение, является исправление его недочетов и устранение его противоречий, с тем чтобы способствовать изменению существующей торговой структуры и установить более справедливое распределение богатств, что обеспечит повышение темпов роста развивающихся стран. Эта обязанность лежит на всех индустриализированных странах независимо от их экономической системы.

5. Со своей стороны, развивающиеся страны, на которых неблагоприятно отражается существующее положение, несут обязанность по осуществлению реорганизации своей торговли в соответствии с нижеизложенными принципами и нормами и одновременно по преобразованию своей экономической и социальной структуры в целях более полного и более эффективного использования своих людских и материальных ресурсов.

6. Конференция Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, которая откроется 23 марта 1964 года, созывается в ответ на единодушное желание как развитых, так и развивающихся стран всего мира. Эта Конференция представляет собой исключительный случай для рассмотрения и изыскания целесообразных решений проблем внешней торговли и развития.

7. Конференция должна создать новую структуру международной торговли; для этого она должна:

i) сформулировать принципы и практические правила, которые будут регулировать международную торговлю, имея в виду в основном превращение ее в эффективное орудие экономического роста развивающихся стран;

ii) создать, под эгидой Организации Объединенных Наций, соответствующий организационный аппарат и установить методы, при помощи которых можно будет обеспечить проведение в жизнь постановлений Конференции, а в частности также и систематическое, полное и непрерывное изучение торговых проблем развивающихся стран, и

iii) принять конкретные меры, при помощи которых возможно в кратчайший срок увеличить поступление иностранной валюты в развивающиеся страны.

8. Из всех принципов и практических правил, которые должны регулировать более справедливую систему международной торговли, латиноамериканские страны будут отстаивать в особенности те, которые изложены ниже.

Новая структура международной торговли должна основываться на всеобщем и исключающем всякую дискриминацию преференциальном режиме для всех развивающихся стран. Такой режим требует принятия, в частности, следующих принципов:

i) на развивающиеся страны не распространяется обязательство взаимности в отношении тех льгот или преференций, которые им предоставляются развитыми странами;

ii) развитые страны гарантируют развивающимся странам доступ к своим рынкам на недискриминационных началах. Что касается преимуществ, вытекающих из действующего в настоящее время режима преференций и дискриминации, которые некоторыми развитыми странами считаются необходимыми для поддержания их дохода от экспорта, то они постепенно будут заменены другими, которые будут их компенсировать;

iii) развитые страны предоставляют развивающимся странам преференциальный режим, не распространяющийся на другие развитые страны;

iv) развивающиеся страны, которые предоставляют друг другу преференциальный режим, не должны распространять его на развитые страны. Такой преференциальный режим предоставляется без ущерба для прав и обязанностей, вытекающих из региональных соглашений развивающихся стран.

9. Ввиду различия в темпах роста развивающихся стран как развитые, так и развивающиеся страны должны следить за тем, чтобы преференциальный режим отвечал особенностям, свойственным различным стадиям роста, уделяя особое внимание наиболее низким стадиям. Вышеуказанный режим будет основан на предоставлении особых льгот, без обязательства взаимности, в отношении мероприя-

тий, проводимых в области торговли основными экспортными продуктами, экспорта готовых изделий и полуфабрикатов, невидимых статей торговли и финансирования торговли для развития. Эти особые льготы, предоставляемые одним странам, не должны создавать дискриминации в отношении торговли с другими развивающимися странами, а целью их должно быть содействие разрешению особых проблем развивающихся стран и преодолению затрудняющих их торговлю барьеров и ограничений.

10. Новая структура международной торговли должна привести к общему расширению мировой торговли, способствуя ее объединению посредством применения соответствующего механизма и методов торговли между странами, находящимися на одинаковом или на различных уровнях развития или же имеющими различные системы экономической организации. Новые методы и мероприятия, направленные на удовлетворение потребностей развивающихся стран в области торговли, должны применяться единообразно всеми развитыми странами с рыночной экономикой, а также теми же путями всеми индустриализированными странами централизованного планового хозяйства.

11. В целях полного удовлетворения потребностей развивающихся стран в области торговли международная финансовая и валютная политика должна быть согласована с торговой политикой, благоприятствующей реорганизации международной торговли. С этой целью структура соответствующих финансовых учреждений должна подвергнуться реорганизации при эффективном участии развивающихся стран, так чтобы деятельность этих учреждений была согласована с деятельностью учреждений, работающих в области международной торговли.

12. Протекционистские мероприятия и стимулы, с помощью которых некоторые индустриализированные страны поощряют неэкономичное сельскохозяйственное производство, создавая таким образом излишки, сильно подрывают экономику продуктивных производителей, находящихся в процессе развития.

Принимая во внимание, что низкий уровень потребления продовольствия является одной из наиболее серьезных проблем развития, поскольку такие излишки имеются, было бы желательно создать какой-либо фонд, который занимался бы сбытом этих излишков в общемировом масштабе и финансировал бы закупку их странами, не имеющими необходимых ресурсов.

13. Ввиду срочного характера проблем, стоящих перед развивающимися странами, и недостаточности их поступлений от внешней торговли частичные или неполные меры были бы бесполезными, так как предлагаемые решения надо рассматривать как часть единой общей международной торговой политики.

14. Латинская Америка рада тому, что в развитых странах растет благосостояние и что миллионы их жителей пользуются благами культуры, здравоохранения, социального обеспечения, жилищного строительства и общего процветания. Но они глубоко опечалены ужасными условиями, в которых живут две трети человечества.

В Латинской Америке уже предприняты кое-какие местные усилия в этом направлении. Стремление к развитию существует не только в национальных рамках, но и в рамках обширных районов; однако эти рамки требуют расширения, в котором им отказывается. Уязвимость или причину отсталости народного хозяйства стран Латинской Америки — которые приписывались отсутствию технических знаний, недостатку капитала, способного мобилизовать средства производства, организационным недочетам, низким темпам накоплений основных фондов, а также сравнительно низким потребительским потенциалам — в действительности надо искать во внешнем секторе, ибо именно здесь отсутствуют те поступления, которые необходимы для покрытия расходов по импорту товаров, необходимых для развития, а также для справедливой оплаты экспорта. Все это происходит потому, что, помимо ограничений, протекционизма, дискриминации и тарифов, цены на экспорт латиноамериканских стран почти всегда диктуются покупателями, в то время как, с другой стороны, цены на импортируемые товары устанавливаются продавцами.

Вот почему, хотя между передовыми конкурирующими странами и не существует серьезного экономического конфликта — между ними, быть может, существует даже значительная степень согласия, — они проявляют столь несправедливое и опасное пренебрежение к развивающимся странам.

Учитывая эти обстоятельства, а также столь своевременное решение о созыве Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, Латинская Америка, навечно объединенная в борьбе за свободу, восприняв демократию благодаря непосредственно выраженной и непоколебимой воле ее народов, движимых глубокими моральными стимулами, которая всегда была другом мира, пришла сюда, в Альта-Грасиа, чтобы искать пути к мирному расширению и к более справедливой реформе структуры международной торговли.

Ни одно из требований, которые было здесь решено выдвинуть, не носит узко эгоистического характера. Все решения, которые были приняты в Альта-Грасиа, применимы также и к развивающимся странам Европы, Африки, Азии и Океании. Вот почему Латинская Америка ратифицировала Декларацию развивающихся стран, которая была утверждена на восемнадцатой сессии Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций. Она полностью принимает на себя свои обязанности и присоединяет свои усилия к усилиям, которые прилагаются другими развивающимися странами для достижения их общих целей.

Латинская Америка убеждена в том, что залог успеха Конференции лежит в нахождении общности, которая способна служить поддержкой сосредоточенным усилиям развивающихся стран в других районах мира. В соответствии с этой целью мы предлагаем создать координационный аппарат, который поможет не только обеспечить единый латиноамериканский фронт, но также достигнуть единства действий на пользу всех развивающихся стран.

Латинская Америка идет в Женеву отнюдь не с догмами и не с предостережениями. Она желает лишь помочь установлению объективных критериев для проблем международной торговли, связанных с развитием. Она прошла через много испытаний. Она будет стремиться убедить, так как она уверена в своей правоте, но она всегда готова прислушаться к мнениям других, если эти мнения диктуются искренними побуждениями и добрыми международными взаимоотношениями.

Латинская Америка признает, что более справедливое распределение богатств между странами является моральным требованием, которое нельзя игнорировать, ибо существующие в настоящее время несправедливые условия международной торговли являются серьезной угрозой миру между народами.

Латинская Америка верит, что представители всех народов мира, сознавая свою великую ответственность в этот исторический час, внесут положительный вклад в достижение в Женеве подлинной международной солидарности.

II. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Представители правительств стран Латинской Америки также пришли к следующим заключениям в отношении конкретных пунктов повестки дня совещания Комитета экспертов по вопросам торговли Латинской Америки.

А. ОСНОВНЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ ТОВАРЫ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

1. Любые меры, принимаемые правительствами развивающихся стран с целью регулирования собственности на свои естественные ресурсы, их эксплуатации, обработки сбыта в целях удовлетворения своих потребностей в улучшении экономических и социальных условий в этих странах, а также условий национальной безопасности, не должны встречать препятствий или репрессалий со стороны экономически развитых стран, при условии что эти меры принимаются в соответствии с конституцией и законодательством страны, которая их проводит.

2. Развивающиеся страны должны более широко пользоваться выгодами прогресса в области техники как средством для развития их собственной экономики; однако в тех случаях, когда традиционная торговля этих стран нарушается в результате производства синтетических товаров в качестве заменителей, экономически развитые страны должны предпринимать шаги для нейтрализации последствий такого положения путем сотрудничества с развивающимися странами в поисках соответствующих решений.

3. Товарные соглашения должны иметь своей целью стабилизацию цен на продукты на соответствующем паритетном уровне с ценами на промышленные товары, ввозимые развивающимися странами.

4. Страны-потребители должны сотрудничать со странами-производителями в создании, в рамках международных товарных организаций, фондов для финансирования, предназначенных для обеспечения правильного выполнения программ по контролю производства и внесению в него разнообразия, а также для обеспечения применения экспортных квот.

5. Развивающиеся страны могут пользоваться институтами, которые они считают наиболее подходящими для их формы внешней торговли, будь то частные, смешанные или государственные учреждения.

а) *Тропические продукты*

1. Высокие внутренние налоги, которыми промышленные страны обычно облагают потребителей тропических продуктов, в значительной степени ограничивают увеличение спроса и лишают развивающиеся страны благоприятных возможностей увеличения своего экспорта. Поэтому следует стремиться к отмене этих налогов не позднее 31 декабря 1965 года.

2. Таможенные пошлины, которыми промышленно развитые страны облагают ввоз таких тропических продуктов, также должны

быть отменены к 31 декабря 1965 года. Равным образом к этому же времени должны быть также устранены все формы дискриминации в отношении экспорта тропических продуктов из стран Латинской Америки. Отмена налогов и дискриминационных мер должна также распространяться на товары, изготовляемые из тропического сырья.

3. Таможенные пошлины и внутренние налоги, которыми промышленные страны облагают изделия, на изготовление которых использовано большое количество тропического сырья, экспортируемого развивающимися странами, должны быть сокращены до такого уровня, который не будет препятствовать расширению соответствующей промышленной отрасли в стране, производящей сырье, а будет способствовать увеличению внутреннего спроса в импортирующей стране.

4. С помощью экспертов должно быть возможно скорее предпринято подробное изучение причин высокой стоимости обработки и сбыта в некоторых промышленных странах некоторых тропических продуктов, экспортируемых Латинской Америкой, с тем чтобы предложить мероприятия, позволяющие избегнуть чрезмерного завышения цен.

5. Важно, чтобы развитые страны участвовали в переговорах о заключении соответствующих соглашений о тропических продуктах, постоянно имея в виду, что их главной задачей является способствовать развитию стран-экспортеров, находящихся на начальной стадии развития, а также тех стран, которые могут выступать на экспортном рынке, и прилагая при этом все усилия для создания более благоприятного соотношения экспортных и импортных цен.

b) *Сельскохозяйственные продукты стран умеренного пояса*

1. Развитые страны должны взять на себя обязательства по изменению своей сельскохозяйственной политики, которая благодаря системе установления цен, различного рода ограничениям импорта и всевозможным дискриминационным мерам вызывает расстройство существующей структуры мирового производства и торговли; такие изменения должны быть произведены путем отмены протекционистских мер в пользу своего сельскохозяйственного производства, которые вызывают это расстройство.

С этой целью первое, что нужно сделать, это установить общее ограничение всех форм протекционистских мер, с тем чтобы обеспечить увеличение покупательной способности развивающихся стран на внешних рынках и предоставить им, таким образом, возможность достигнуть намеченных ими целей своего экономического и социального роста. Такое ограничение должно быть введено до 31 декабря 1965 года, после чего развитые страны должны осуществлять программу постепенных сокращений различных форм протекционистских мер с целью их окончательной отмены в течение Декады развития Организации Объединенных Наций.

В дополнение к этому до 31 декабря 1965 года должны быть отменены количественные ограничения и внутренние налоги, применяемые к торговле развивающихся стран.

Точно так же к этому времени должны быть отменены субсидии на экспорт сельскохозяйственных товаров.

2. Ликвидация излишков сельскохозяйственных товаров на специальных условиях не должна осуществляться за счет экспортных возможностей и межрегиональной торговли развивающихся стран или за счет программ сельскохозяйственного развития стран, получающих такие излишки.

Международное сотрудничество в области сырьевых товаров должно быть на деле заменено финансовой помощью, с тем чтобы увеличить покупательную способность стран-получателей и дать им возможность производить свои сельскохозяйственные закупки там, где им это удобнее. Это придаст ликвидации излишков полностью многосторонний характер, что в сочетании с отменой субсидий будет способствовать улучшению распределения сельскохозяйственной продукции через международный фонд, на который не распространяются ограничения текущих программ и в управлении которого приняли бы участие страны, заинтересованные в каждой программе, а также традиционные страны-поставщики.

До осуществления вышеприведенного плана и пока будут иметься в наличии излишки, которые могут быть переданы в распоряжение программ международного сотрудничества, ликвидация этих излишков может временно осуществляться теми же путями, что и в настоящее время, с тем чтобы это не отразилось неблагоприятно на странах-получателях.

3. Что касается товаров, на которые существует малодоходный неэластичный спрос, которые имеются в избытке, то соглашения по ним могли бы, не противореча вышеупомянутым рекомендациям, способствовать улучшению условий международной торговли. Для того чтобы эти соглашения были эффективными, они должны соответствовать нижеследующим общим руководящим принципам, с учетом типа товара, о котором идет речь:

i) в некоторых случаях цены на ввозимые товары и на товары, производимые внутри страны, должны устанавливаться на уровне, находящемся между ценами, превалирующими в основных районах с высокой и низкой себестоимостью производства;

ii) при установлении цен следует принимать во внимание взаимосвязь между различными товарами и возможность их замены. В некоторых случаях потребуется заключение многотоварных соглашений;

iii) всякие ограничения на поставки не должны основываться на предположении, что развивающиеся страны готовы принять существующую сегодня искаженную структуру сельского хозяйства в мире, а должны обеспечить такое положение, при котором эти страны могли бы достигнуть такого объема экспорта, который был бы достаточен для удовлетворения потребностей их собственного развития;

iv) всякое увеличение потребления, которое будет достигнуто в будущем, должно в первую очередь идти на пользу несубсидируемым производителям с целью постепенного приближения к тому, что может рассматриваться как рациональная структура мирового производства.

c) *Продукты горнодобывающей промышленности и топливо*

1. Промышленно развитые страны должны отменить всякого рода протекционистские и дискриминационные меры, применяемые в отношении продуктов горнодобывающей промышленности и топлива из развивающихся стран.

Это должно быть осуществлено в течение Декады развития Организации Объединенных Наций. Во всяком случае постепенная отмена этих мер должна быть начата до 31 декабря 1965 года, то есть к тому времени, когда начнется снижение таможенных пошлин и будут отменены количественные ограничения и внутренние налоги на такие товары.

Тем временем, для того чтобы избежать расширения протекционистской или ограничительной политики, промышленно развитые страны должны придерживаться политики сокращения капиталовложений в своих собственных странах в горнодобывающую промышленность, продукция которой может быть ввезена из развивающихся стран на более выгодных экономических условиях.

2. Вышеупомянутое обязательство должно распространяться на полуобработанные продукты горнодобывающей промышленности, с тем чтобы обеспечить более высокую степень обработки сырьевых продуктов в стране происхождения и обеспечить их продажу непосредственно на мировом рынке.

3. Правительства экономически развитых стран, а также международные финансовые организации должны поддерживать предоставление среднесрочных и долгосрочных займов отечественным частным, смешанным и государственным предприятиям развивающихся стран для разведывания, добычи, обработки и (или) сбыта их собственного топлива и продукции горнодобывающей промышленности.

4. Поддержка развитых стран в деле заключения соответствующих соглашений по этим видам товаров существенно важна при условии, что такие соглашения необходимы для поднятия цен или для поддержания их на более высоком уровне с целью доведения до максимума поступлений иностранной валюты в развивающиеся страны.

5. Поставки минеральных руд и металлов, включая те, которые поступают из стратегических запасов развитых стран, должны осуществляться в соответствии с международными правилами, обеспечивающими недопущение демпинга, падения цен на упомянутые товары, причем международная торговля не должна нарушаться в ущерб экспорту из развивающихся стран.

Страны, имеющие запасы минеральных руд и металлов, должны участвовать в соглашениях, которые регулируют рынок и определяют условия сбыта этих товаров, а также в соответствующих международных организациях.

В. ЭКСПОРТ ГОТОВЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПОЛУФАБРИКАТОВ

1. Развитые страны должны в одностороннем порядке предоставить преференциальный режим импорту готовых изделий и полуфабрикатов из развивающихся стран. Преференции должны предоставляться всеми развитыми странами всем развивающимся странам в соответствии со следующими положениями:

a) *Положения, касающиеся готовых изделий*

i) Промышленно развитые страны должны немедленно предоставить свободный от пошлин и других обложений аналогичного порядка доступ для импорта всех готовых изделий развивающихся стран, если такие товары составляют по каждой статье импорта не более 5 процентов внутреннего потребления данной импортирующей страны. Кроме того, любая промышленно развитая страна может предоставить аналогичные префе-

ренции на импорт товаров, превышающий вышеуказанный лимит, не распространяя их на другие промышленно развитые страны при условии, что она применяет их к импорту из всех развивающихся стран.

ii) Квоты на беспошлинный ввоз, о которых говорится в пункте *i*, не включают импорта товаров из развивающихся стран, которые уже пользуются ранее установленными преференциями, если это не противоречит положениям пункта 7.

iii) Импорт из развивающихся стран, превышающий лимиты, указанные в пункте *i*, облагается соответствующими пошлинами с применением, где это уместно, принципа наибольшего благоприятствования.

b) *Положения, касающиеся полуфабрикатов*

1. Развитые страны должны в течение периода, предусмотренного Декадой развития, постепенно понизить и отменить тарифы на импорт полуфабрикатов из развивающихся стран. Этот процесс постепенной ликвидации ограничений должен начаться до 31 декабря 1965 года.

2. Проводя в жизнь вышеизложенные положения, развитые страны должны наметить меры, необходимые для изменения их производственной структуры, с тем чтобы увеличить закупки полуфабрикатов и готовых изделий из развивающихся стран, согласуя в то же время свою торговлю готовыми изделиями с заинтересованными странами.

3. Чтобы выгодами от преференций, указанных в пункте 1, могли действительно воспользоваться те развивающиеся страны, которые находятся на относительно менее высоком уровне развития, необходимо, чтобы эти преференции были дополнены:

i) разработкой специальных программ международной технической и финансовой помощи с тем, чтобы дать возможность этим странам эффективно использовать предоставленные им преференции и направить поток промышленных товаров в развитые страны. В отношении развивающихся стран, которые находятся в процессе экономической интеграции, эти дополнительные программы должны преимущественно осуществляться через учрежденные ими региональные организации;

ii) созданием на данной Конференции соответствующих органов всемирной торговой организации, которые должны периодически рассматривать, в какой мере такие преференции выгодны для большинства менее развитых государств; в случае необходимости они должны предложить другие подходящие способы предоставления таких выгод тем странам, которые вследствие их относительно менее высокой степени развития не могут полностью использовать возможности, открываемые полученными ими преференциями.

4. На всех переговорах по вопросу о снижении пошлин на готовые изделия, которые могут проводиться между странами или группой стран, прежде чем постановления Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития вступят в силу, следует иметь в виду следующие принципы:

i) не должны делаться какие-либо исключения в отношении товаров, занимающих особенно важное место в экспорте развивающихся стран;

ii) следует полностью использовать преимущества системы параллельных переговоров, чтобы одновременно с какими-либо снижениями пошлин на готовые изделия вводить по крайней мере равноценные снижения пошлин на полуфабрикаты;

iii) не следует устанавливать каких-либо ограничений, которые могли бы привести к лимитированию прибыли, ожидаемой от указанного снижения пошлин.

5. Принятие развитыми странами мер, благоприятных для развивающихся стран, не должно быть обусловлено предоставлением ответных льгот со стороны последних.

6. Развитые страны должны отменить количественные ограничения, а также всякие сборы, за исключением существующих таможенных пошлин в отношении полуфабрикатов, ввозимых для окончательного использования или потребления, и не должны создавать новых барьеров, которые уменьшат эффективность предоставленных льгот. Точно так же они должны отменить все другие дискриминационные меры, которые затрудняют или не допускают свободный доступ готовых изделий из развивающихся стран на рынки промышленно развитых стран.

7. Должны быть немедленно предприняты шаги для отмены преференций, предоставленных определенными развитыми странами некоторым слаборазвитым странам, если только эти преференции еще не привели к образованию устойчивых торговых потоков. Если такие торговые потоки образовались, развитые страны должны ограничить предоставление преференций объемом торговли, достигнутым за последние несколько лет без ущерба для постепенного сокращения и окончательного упразднения таких преференций.

8. В отношении других препятствий к экспорту готовых изделий и полуфабрикатов развивающихся стран должен быть создан соответствующий аппарат, который обеспечил бы, чтобы торговые ограничения, порожденные наличием трестов, картелей и патентных монополий, не подрывали различных мероприятий, направленных на развитие экспорта промышленных товаров из развивающихся стран.

Законодательство и договоры в отношении использования патентов не должны затруднять или не допускать экспорт продуктов, полученных в результате использования таких патентов, на какой-либо рынок потребления во избежание ограничения процесса индустриализации и расширения номенклатуры экспорта из менее развитых стран и их усилий, направленных на включение в региональную экономику.

9. Учитывая необходимость ускорения промышленного роста развивающихся стран, с тем чтобы позволить им расширить номенклатуру своего экспорта по возможности в наиболее короткий срок путем экспорта готовых изделий и полуфабрикатов, развивающиеся и промышленно развитые страны должны приложить все усилия к тому, чтобы создать в рамках Организации Объединенных Наций специальную организацию по вопросам промышленного развития.

С. НЕВИДИМЫЕ СТАТЬИ ТОРГОВЛИ

Существующее положение в области невидимых статей торговли свидетельствует о необходимости более непосредственного участия правительств развитых стран в вышеуказанной области с целью предоставления в одностороннем порядке первоначальных преференций, что будет способствовать изменению структуры национальных и региональных услуг этих стран и обеспечит более значительную гибкость их внешнеторговой политики.

а) *Транспорт*

Для того чтобы создать основу для устранения разрыва между развитыми и развивающимися странами, экономическая солидарность, необходимая международному сообществу для его развития, требует обоснованности всех мер, направленных на развитие национальных транспортных служб развивающихся стран и на максимальное использование этими странами их возможностей транспортировки товаров, которые являются предметом их внешней торговли.

1. Следует признать, что расширение национального и регионального торгового и воздушного флота развивающихся стран является важным фактором их экономического роста; следует также признать их право развивать и поощрять существующий торговый и воздушный флот или тот, который они собираются создать для этой цели.

2. В одностороннем порядке должен быть установлен принцип преференций для развивающихся стран во всем, что связано с транспортом.

3. Развивающиеся страны должны иметь право договариваться о морской и воздушной транспортировке их торговых грузов теми путями, которые более всего подходят для расширения номенклатуры торговли и для расширения рынка, для обеспечения стабильности цен и их приемлемости; они также должны иметь право на совершенно неограниченную свободу транзитного провоза таких грузов, создавая для этой цели наиболее подходящие средства и условия, с тем чтобы обеспечить возникновение национального и регионального спроса на транспортные услуги, который будет органически удовлетворяться в соответствии с потребностями других развивающихся стран.

В этом отношении принцип «недискриминации» понимается как означающий, что развивающиеся страны принимают меры, обеспечивающие транспортировку товаров для нужд их собственной внешней торговли в более значительных размерах, чем в настоящее время, средствами национального транспорта, особенно по водным путям.

4. Должна быть создана система, предусматривающая, чтобы в силу международных соглашений правительства развивающихся стран:

i) принимали активное участие в вынесении решений, которые оказывают влияние на условия и тарифы на перевозку водным и воздушным путем, с учетом национальных особенностей производства, сбыта и потребностей развития, а также

ii) заключали соглашения, устанавливающие контроль за строгим выполнением вышеуказанных условий как в отношении расходов по фрахту товаров, так и в отношении дискриминационных мер, которые препятствуют конкуренции флотов развивающихся стран.

5. Преференциальный режим, который развитые страны предоставляют развивающимся странам в отношении готовых изделий и полуфабрикатов, должен дополняться поощрительными мерами и компенсациями в вопросах транспорта, в частности водного транспорта, с тем чтобы предупредить отмену или ограничение вышеуказанного преференциального режима.

6. Меры международного сотрудничества, направленные на создание условий, благоприятствующих расширению торгового флота развивающихся стран, могли бы включать положения, предусматривающие, чтобы значительная часть торговых грузов перевозилась на их кораблях, или какую-либо другую форму помощи, даже если для этого потребуется заключение двусторонних или многосторонних соглашений или договоров.

7. Следует создать регулярные судоходные линии, по возможности кратчайшие, между развивающимися странами, а также между развивающимися странами и потенциальными центрами закупок, с целью обеспечения устойчивого обслуживания в интересах торговли развивающихся стран.

8. Кроме того, в мерах, рекомендуемых в отношении водного транспорта, следует предусмотреть принцип более широкого свободного транзита для развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, с тем чтобы они могли иметь свободный доступ к региональной и международной торговле при всех обстоятельствах и для всех видов товаров.

9. В свои программы помощи развивающимся странам развитые страны не должны включать положения, которые противоречат необходимости для развивающихся стран обеспечить протекционный режим для своего торгового флота.

b) *Страхование и перестрахование*

10. Развивающиеся страны, в интересах своих платежных балансов, должны увеличивать свою долю в международных сделках, связанных со страхованием и перестрахованием грузов. Осуществляя это право, развивающиеся страны могут принимать меры, не подпадающие под принцип взаимности или под определение дискриминационных мер, для содействия укреплению и расширению национальных рынков страхования и повышению их емкости.

11. В свои программы по оказанию помощи развивающимся странам развитые страны не должны включать положений, которые противоречат потребностям этих стран по защите их деятельности в области страхования и перестрахования.

12. Должны быть созданы региональные учреждения по перестрахованию, с тем чтобы сосредоточивать и перераспределять среди стран-участниц страхование различного рода рисков, в зависимости от местонахождения или вида риска, и с целью широкой переуступки излишков объектов страхования традиционным центрам по перестрахованию на основе взаимности.

13. В страховых полисах морского, сухопутного и воздушного страхования должны применяться в международном масштабе стандартные условия; вообще говоря, следует стандартизировать статистические данные по страхованию и перестрахованию и обмениваться ими.

c) *Туризм*

14. Приток туристов в развивающиеся страны должен быть обеспечен путем принятия таких мер, как увеличение количества иностранной валюты, ассигнованной на поездки за границу в развитых странах; упрощение формальностей, связанных с поездками, и создание программ по оказанию технической помощи для развития туризма и по финансовой помощи, направленной на улучшение обслуживания туризма в развивающихся странах. Эти меры должны придать особый стимул согласованным усилиям по развитию туризма в региональном масштабе, чего до сих пор в указанных странах не наблюдалось.

d) *Промышленная собственность*

15. Следует усилить исследования в отношении промышленной собственности, проводимые компетентными международными организациями, уделяя особое внимание влиянию трансферта отчислений за право пользования патентами на платежные балансы развивающихся стран. Этому вопросу также следует уделить внимание на Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития в соответствии с рекомендациями Организации Объединенных Наций, дополненными имеющимися исследованиями.

D. ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОРГОВЛИ

Страны в процессе своего развития имеют право стремиться к максимальному увеличению числа своих экспортных рынков, для того чтобы ускорить расширение своей внешней торговли как инструмента развития их экономики. Как развитые, так и развивающиеся страны должны принять необходимые меры, для того чтобы достичь эффективного осуществления этого принципа.

Если группы развивающихся стран решат создать соответствующие межправительственные органы для ведения переговоров и осуществления торговых операций со странами централизованного планового хозяйства или со странами, принадлежащими к другим районам и другим экономическим группировкам, распределяя таким образом свою растущую мно-

гостороннюю торговлю между странами различных групп, страны, с которыми им желательно вести переговоры и торговлю, должны облегчить деятельность указанных органов.

a) *Торговля со странами централизованного планового хозяйства*

1. Социалистические страны должны установить количественные задания по торговле с развивающимися странами и включить их в свои долгосрочные планы и учитывать их при определении на короткий период политики в области внешней торговли. Эти задания должны отвечать торговым потребностям слаборазвитых стран и должны являться частью новой структуры, предусмотренной для развития международной торговли и способствующей более рациональному распределению мирового производства и торговли в отношении определенных товаров. Что касается готовых изделий и полуфабрикатов, для которых необходимы особо благоприятные условия, чтобы поощрять их экспорт из развивающихся стран в промышленно развитые страны, то установление этих количественных заданий должно сопровождаться предоставлением развивающимся странам преференциального режима.

Во всех случаях развитые социалистические страны должны обеспечивать развивающимся странам доступ на свои рынки, финансовые и прочие возможности на условиях не менее благоприятных, чем те, которые развивающиеся страны стремятся получить от промышленно развитых стран с рыночной экономикой, что является одной из целей Конференции Объединенных Наций по вопросам торговли и развития.

2. Страны централизованного планового хозяйства должны стараться осуществлять свои операции в конвертируемой валюте и на недискриминационной основе, а также ускорить в ближайшем будущем принятие мер, которые позволят переводить остатки по торговым операциям со слаборазвитыми странами из одной страны централизованного планового хозяйства в другую.

b) *Расширение торговли между развивающимися странами*

1. Если действительно необходимо воспользоваться преимуществами торговли между развивающимися странами, то должны быть приняты преференциальные правила и принципы, специально предназначенные для этой цели. Развивающиеся страны должны иметь право предоставлять друг другу льготы, которые они не обязаны распространять на промышленные страны, ввиду того что им необходимо удовлетворять свои собственные потребности в переходный период, в котором нуждаются развивающиеся страны для развития своей товарной торговли и торговли по статьям услуг.

2. До того как эти преференциальные правила будут сформулированы в конкретных постановлениях, развивающиеся страны, для того чтобы предупредить трудности различного рода, которые могут быть вызваны беспорядочным предоставлением специальных преференций, должны провести общее изучение принципов и процедур, которые могли бы наиболее эффективным образом содействовать их торговле между собой; соответствующий организационный аппарат, созданный Конференцией Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, должен уделять этому вопросу особое внимание, рассматривая его как часть работы по перестройке структуры мировой торговли, что должно являться его конечной целью.

3. Преференции, предоставленные некоторым развитым странам определенными развивающимися странами, должны быть возможно скорее отменены; в то же самое время следует не допускать установления новых преференций такого же рода.

4. Следует сделать на основе международного сотрудничества попытку изучить и устранить проблемы и практику, которые препятствуют торговле развивающихся стран, такие как затруднения в области связи и транспорта в сношениях между районами, находящимися в процессе развития, недостаток торговых, банковских или других организаций или связей и т. п.

5. Особое внимание следует уделить проблемам неликвидности, которые особенно затрагивают развивающиеся страны и будут препятствовать их взаимной торговле, если будут применяться принципы безусловной многосторонности. Двусторонние торговые и платежные соглашения могли бы быть использованы в качестве средства переходного периода для создания нового потока торговли между развивающимися странами, до тех пор пока не появится возможность принять полный многосторонний режим в экономических сделках и поскольку вышеупомянутые соглашения не нарушают традиционных потоков торговли.

c) *Региональная интеграция и внешняя торговля стран Латинской Америки*

1. Следует оказывать содействие региональной экономической интеграции развивающихся стран, а их внерегиональная и внутрирегиональная торговля должна быть расширена с должным учетом особенностей развития раз-

личных заинтересованных стран, поскольку это является эффективным путем для обеспечения устойчивого роста и равных возможностей каждой из заинтересованных стран.

2. Должно быть достигнуто международное сотрудничество в области технического и финансового укрепления органов интеграции развивающихся стран, чтобы способствовать ускорению их работы и достижению их целей.

3. Следует обратить внимание на то, чтобы при перестройке существующего аппарата мировой торговли предоставлялся приоритет и была обеспечена достаточная гибкость правил и процедуры, необходимая для осуществления и консолидации процесса экономической интеграции развивающихся стран.

4. Необходимо заручиться сотрудничеством международных организаций для проведения исследований по конкретным секторам и областям деятельности, в которых возможно стремиться к региональной интеграции и к развитию взаимодополняющих отраслей промышленности, а также для определения того, какие товары могут привести к созданию свободных отраслевых рынков.

5. Следует поощрять создание органов для облегчения и расширения финансирования торговли и усовершенствование платежных систем в рамках региональных экономических объединений менее развитых стран с целью расширения их торговли.

6. Необходимо прилагать все усилия к обеспечению полного понимания значения масштабов и результатов экономической интеграции развивающихся стран, чтобы предотвратить некоторые формы вмешательства со стороны промышленно развитых стран, которые могли бы сократить или свести на нет расширение межрегиональной торговли, являющейся результатом процесса интеграции, или повлиять на проведение в жизнь соответствующей политики.

Е. ФИНАНСИРОВАНИЕ ТОРГОВЛИ И РАЗВИТИЕ

1. Промышленно развитые страны должны признать свою ответственность за помощь в создании международных фондов, которые, в сочетании с максимальными усилиями по накоплению внутренних сбережений, с полным основанием ожидаемых от менее развитых стран, позволят им ускорить процесс образования капитала, что является решающим фактором экономического развития, достигнуть темпов роста, которые сократят расхождения между уровнями доходов развивающихся и промышленно развитых стран. Их минимальные вклады должны быть достаточными для того, чтобы ликвидировать расхождение между определенными импортными потребностями развивающихся стран и перспективами на расширение их импортных возможностей. Промышленно развитые страны должны принимать в этом участие, выделяя адекватную, справедливую долю их соответствующего валового национального продукта. Развивающиеся страны должны стремиться к достижению максимального разнообразия источников их внешнего финансирования.

2. Многосторонний характер соглашений должен, по возможности, быть руководящим принципом внешних финансовых соглашений относительно сумм, условий платежа и процедуры, причем в этих соглашениях должны учитываться программы развития (по секторам, странам и районам), а также характерные особенности и потребности развития и существующие уровни и различные темпы роста развивающихся стран.

Поэтому помощь извне не должна направляться исключительно на финансирование конкретных проектов и не должна ставиться в зависимость от закупок получающей помощь страны в стране, предоставляющей помощь. Следует также предусмотреть возможность частичного или полного финансирования местных расходов, связанных с конкретным проектом или программой развития, для которых необходимы фонды.

3. При осуществлении сотрудничества в области внешнего финансирования следует принимать во внимание существующие расходы по погашению иностранной задолженности слаборазвитых стран и уплате процентов по ней, с тем чтобы объем ресурсов, выделенных на погашение обязательств, не превышал разумной пропорции платежных возможностей этих стран, чтобы позволить такому сотрудничеству наиболее эффективно содействовать экономическому росту. Ввиду вышесказанного, международные финансовые учреждения, а также правительства и учреждения развитых стран должны способствовать пересмотру условий внешних долгов развивающихся стран на основе более продолжительного срока погашения и пониженной процентной ставки.

4. Должны быть приложены дополнительные усилия и увеличены ресурсы, в частности международными организациями, с целью обеспечения развивающихся стран, по их просьбе, такой технической помощью, которая позволила бы им ускорить их развитие и с максимальной эффективностью использовать любые доступные им внешние ресурсы. Указанная техническая помощь должна, если возможно, направляться на освоение и усовершенствова-

ние техники и методов, совместимых со структурой ресурсов страны, получающей помощь.

5. Необходимо создать соответствующую систему, которая позволила бы с помощью безвозвратных трансфертов компенсировать развивающимся странам любой будущий ущерб их интересам, который мог бы явиться результатом ухудшения соотношения экспортных и импортных цен.

6. Система компенсационного кредита, применяемая Международным валютным фондом с февраля 1963 года, представляет собой определенный шаг в направлении решения краткосрочных финансовых проблем; ее необходимо, однако, изменить, если желательно, чтобы она оправдала надежды развивающихся стран. В этой связи было бы целесообразно принять следующие изменения:

i) при определении степени уменьшения поступлений от экспорта следует придавать больше значения тенденции, наблюдавшейся в течение трех лет, предшествовавших тому году, в котором происходит снижение, чем запланированному экспорту на два года, непосредственно следующие за ним;

ii) следует предусмотреть исключение в отношении компенсационных кредитов, которые должны рассматриваться совершенно независимо от структуры золотого и последующих лимитов кредитов, с тем чтобы факт получения компенсационных кредитов ни прямо ни косвенно не ухудшал шансов государства — члена Фонда на получение текущего кредита;

iii) суммы, выделяемые Фондом на компенсационное финансирование, помимо и сверх его текущих операций, должны быть увеличены с 25 до 50 процентов квоты государств — членов Фонда;

iv) в случае постоянного уменьшения экспортных поступлений следует предусмотреть возможность удлинения срока погашения задолженности или передачи ее другому международному институту в качестве долгосрочного кредита.

7. Прямое компенсационное финансирование должно применяться в случае, когда возможно ясно определить отрицательное влияние ухудшения рыночных цен на экспорт, вызванного странами, имеющими накопленные резервы и реализовавшими их, несмотря на существующие правила и соглашения.

8. Проблемы, связанные с недостаточной международной ликвидностью, нельзя рассматривать только с точки зрения положения в индустриализированных странах; следует также учитывать положение развивающихся стран, и в этом случае должны рассматриваться не временные обстоятельства, а основные проблемы, решение которых повлечет за собой коренные изменения в направлении мировых торговых потоков.

С этой целью развивающиеся страны должны принять участие в исследовании этих проблем и в решениях, связанных с ними.

9. Отсутствие соответствующей кредитной системы, содействующей развитию экспорта из развивающихся стран, является фактором, сильно ограничивающим их конкурентоспособность по отношению к экспорту из промышленных стран. Расширение международного кредитования через соответствующий аппарат является поэтому необходимым для финансирования экспорта из развивающихся стран, особенно тех из них, которые нуждаются в среднесрочном и долгосрочном финансировании. Подобным же образом необходимо при финансовом сотрудничестве развитых стран создать систему страхования, гарантирующую, по возможности, от всякого риска, с которым сталкивается экспорт развивающихся стран.

С этой же целью промышленные страны должны содействовать созданию единообразных методов кредитного финансирования и страхования экспорта для поощрения такого экспорта из развивающихся стран и согласованию их с международным финансовым аппаратом, который через посредство соответствующих кредитных систем может усилить, как одно из учреждений уже делает это в ограниченном масштабе, конкурентоспособность развивающихся стран.

Финансирование программ и инвестиций развивающихся стран должно производиться на условиях, которые позволят использовать его для закупок готовых изделий в развивающихся странах, включая страну, получающую помощь, при условии, что закупленные таким образом товары составляют часть финансируемых инвестиций и что приняты меры к обеспечению строгого соблюдения основных правил конкуренции в отношении цен, качества и предельных сроков поставок.

10. Промышленно развитые страны должны проводить политику, направленную на стандартизацию условий использования кредитов, предоставляемых поставщиком для краткосрочного и среднесрочного финансирования экспорта и на создание более благоприятных условий для импортера (в отношении предельных сроков, процентных ставок и т. п.), чем те, которые существовали раньше. Это предотвратит создание положения, при котором условия платежа определяют направление международных

торговых потоков в ущерб основным соображениям цены, качества и предельных сроков поставок.

11. Весьма желательно, чтобы международные финансовые организации изменили свою кредитную политику, удлинив сроки погашения и улучшив условия предоставления такой помощи, с тем чтобы развивающиеся страны могли полнее использовать свои резервы и любые другие полученные средства.

Желательно также, чтобы такие организации оказывали поддержку развивающимся странам, по их просьбе, с целью облегчения их доступа на международные рынки капитала. Также развивающиеся страны должны принимать большее участие в принятии решений этими организациями, чем то, которое определяется исключительно размером их взносов.

F. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ

1. Следует создать в рамках системы Организации Объединенных Наций в возможно короткий срок и в течение соответствующего периода, как того требуют обстоятельства, международную организацию, которая будет заниматься проблемами мировой торговли, и в особенности удовлетворением потребностей развития. Эта новая организация должна быть открыта для вступления в нее всех стран, и она должна быть достаточно авторитетной, чтобы обеспечить выполнение решений Конференции Объединенных Наций по вопросам торговли и развития и самой Организации Объединенных Наций в области мировой торговли и развития; она должна быть способной постоянно обеспечивать главный стимул всем видам деятельности, связанным с мировой торговлей как средством экономического развития.

2. До того как будут разработаны документы по созданию постоянной организации такого рода с Конференцией Объединенных Наций по вопросам торговли и развития в качестве центрального органа, который будет созываться каждый год или раз в два года, необходимо создать органы, которые немедленно начнут действовать. Конференции необходимо иметь постоянный комитет, постоянный и квалифицированный секретариат, так же как и свой собственный бюджет и специальные комитеты, если в них возникнет необходимость. Все они должны работать в тесном сотрудничестве с Экономическим и Социальным Советом, а также с региональными экономическими комиссиями Организации Объединенных Наций, с целью поощрения критической оценки, пересмотра и, в свое время, координации мировой торговли и деятельности, направленной на экономическое развитие, осуществляемой другими международными органами, действующими в этой области. Задача такой деятельности состоит в нахождении областей дублирования работы или непоследовательного ее проведения, равно как и всевозможных пробелов или недостатков в работе этих органов, для того чтобы подготовить их постепенное и беспрепятственное объединение в рамках новой организации. Комитеты также будут способствовать созданию основы для будущей торговой организации, формулируя по мере необходимости конкретные правила, направленные на осуществление торговой политики, вытекающей из принципов, принятых Конференцией Объединенных Наций по вопросам торговли и развития. Под руководством Конференции будет работать ряд комитетов, включая:

a) комитет по вопросам отношений между развитыми и развивающимися странами, который на основании решений Конференции быстро разработает специальное соглашение, которое будет регулировать торговые отношения между этими двумя группами стран. Этот комитет также будет нести ответственность за изучение соответствующих систем компенсирования ухудшения соотношения экспортных и импортных цен;

b) комитет по вопросам отношений между странами с государственным управлением экономики и странами рыночной экономики;

c) комитет, который будет действовать в тесном контакте с региональными комиссиями Организации Объединенных Наций и будет заниматься укреплением связи и солидарности между развивающимися странами в целом, и особенно между различными континентами;

d) комитет, в обязанность которого будет входить консультирование постоянного комитета по различным аспектам критической оценки, пересмотра и координации деятельности в области международной торговли, проводимой другими международными организациями. Цель такого рода консультаций будет состоять в установлении областей дублирования работы или отклонений, а также пробелов и неадекватности в мероприятиях таких организаций с целью содействия их постепенному объединению или согласованию их работы в новой организации, а также в подготовительной деятельности для создания будущей торговой организации.

3. В течение рассматриваемого периода ГАТТ как орган для ведения переговоров между его нынешними членами должно продолжать заниматься оказанием содействия ми-

ровой торговле в пределах своей компетенции с учетом общих руководящих положений, одобренных Конференцией.

4. Эти заключения не имеют целью заранее вынести суждение по различным предложениям и альтернативам, уже представленным, или тем, которые будут представлены на Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития с целью создания новой международной структуры для удовлетворения стремлений развивающихся стран и разрешения их проблем.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ*

СОДЕРЖАНИЕ

Пункты

ГЛАВА 1. ОБЗОР ТЕНДЕНЦИЙ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ 1—49

Общие тенденции . . . . . 2—16
Направление торговли . . . . . 17—27
Структура торговли . . . . . 28—38
Влияние на проблемы развития . . . . . 39—49

ГЛАВА 2. ОБЗОР МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА 50—51

Тенденции валового национального продукта, 1950—1960 годы . . . . . 52—55
Тенденции валового национального продукта на душу населения, 1950—1960 годы 56—59
Распределение валового национального продукта в абсолютных цифрах и на душу населения, 1950—1960 годы . . . . . 60—64
Цели экономического развития в 60-х годах . . . . . 65—74
Приложение . . . . . 75—78

ГЛАВА 3. ТОРГОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ДЛЯ ИХ УСКОРЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА 79—128

Постановка проблемы и существующий порядок . . . . . 79—86
Предположительная оценка торговых потребностей развивающихся стран . . . . . 87—99
Основные последствия политики . . . . . 100—109
Техническое приложение . . . . . 110—128

ГЛАВА 4. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЕ СВЯЗЬ С ПЛАНИРОВАНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ, ПОЛИТИКОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРОЙ 129—183

Значение внешней торговли для экономического развития . . . . . 131—139
Задачи, стоящие перед развивающимися странами . . . . . 140—170
Международная политика и планирование развития . . . . . 171—181
Заключительные замечания 183

Глава 1

ОБЗОР ТЕНДЕНЦИЙ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

1. Настоящая глава содержит краткий обзор основных тенденций в мировой торговле за последние годы, причем главное внимание уделяется внешней торговле развивающихся стран, проблемы которых лежат в основе экономических вопросов, стоящих ныне перед Организацией Объединенных Наций. Основные сведения о торговле, которые используются в данном документе[1], подготовлены для Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития. В данной главе не рассматриваются политические вопросы, а только обращается внимание на важнейшие из них. Более подробный анализ тенденций торговли сырьевыми и промышленными товарами, а также связанных с ними проблем экономической политики содержится в некоторых главах этого исследования. Настоящая глава является лишь кратким предисловием к основным сведениям о торговле и к главам по отдельным более специализированным вопросам.

* Настоящее исследование является частью серии документов, подготовленных Бюро общеэкономических исследований и экономической политики Экономического и социального департамента для Конференции. Эта серия состоит из разделов:

a) «Международная торговля и ее значение для экономического развития»,

b) «Международные проблемы сырьевых товаров»,

c) «Торговля готовыми изделиями и полуфабрикатами»,

d) «Финансирование международной торговли». Эти документы можно найти в VI, III, IV и V томах соответственно.

[1] См. United Nations, «Handbook of International Trade Statistics» (отпечатанный на мимеографе документ (E/CONF. 46/12/Add. 1).

ОБЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ

2. За последние годы объем мировой торговли в общем обнаруживал тенденцию к повышению. Время от времени были, конечно, и понижения. Например, в 1958 году в мировой торговле наблюдался спад в результате снижения экономической деятельности в Соединенных Штатах и приостановки общего развития производства в Западной Европе. Однако эти спады были немногочисленными и непродолжительными, и развитие торговли довольно скоро вновь обретало свое поступательное движение. Большой объем статистических данных, ставших доступными в настоящее время, ясно показывает, что тенденция мировой торговли была явно направлена к повышению. Так, на протяжении двенадцати лет, с 1950 по 1962 год, стоимость мирового экспорта более чем удвоилась. Точнее, стоимость экспорта за этот период возросла с 60,9 миллиарда долларов до 138,5 миллиарда долларов США, или увеличилась на 128 процентов[2]. Средний темп роста составляет 7,1 процента в год.

3. Расширение объема мировой торговли в последние годы представляет заметный контраст по сравнению с резким сокращением ее в предвоенные годы. За десятилетие после 1928 года, когда отмечались жестокая депрессия во всем мире и рост тенденций к автаркии в некоторых странах, объем мирового экспорта резко понизился. Начало войны в 1939 году нанесло новый удар международной торговле. Только в 1948 году мировой экспорт вновь подошел к уровню, достигнутому два десятилетия назад[3].

4. В послевоенные годы, к счастью, не наблюдалось колебаний, имевших место в тридцатых годах. Мировая экономика бурно развивалась, чему в немалой степени способствовало государственное вмешательство, которое повсюду расширилось и усилилось, имея целью не только не допустить повторения депрессий, но и обеспечить экономическое развитие. Именно это бурное всеобщее развитие мировой экономики и послужило главным импульсом для развития мировой торговли. Дополнительным фактором послужила постепенная ликвидация ограничений торговли, к которым индустриальные страны Западной Европы были вынуждены прибегнуть в первые годы после войны, чтобы отложенный спрос не привел к истощению их запасов иностранной валюты. С годами усиливался также приток капиталов в развивающиеся страны из передовых в экономическом отношении стран, что способствовало повышению уровня мировой торговли.

5. Тенденция к расширению мировой торговли за последние годы не означает, однако, что темп роста оставался неизменным. В действительности, как видно из таблицы 1-1, с течением времени отмечалось определенное замедление темпа развития. Если в первой половине пятидесятых годов стоимость мирового экспорта возрастала на 8,4 процента в год, то во второй половине десятилетия — лишь 6,6 процента, а в начале шестидесятых годов — менее чем на 5 процентов в год. Такое ослабление увеличения стоимости мирового экспорта отмечалось как в промышленно развитых странах с рыночной экономикой, так и в странах централизованного планового хозяйства. В развивающихся странах с рыночной экономикой во второй половине пятидесятых годов темп роста экспорта тоже замедлился, но затем он, по-видимому, оставался практически неизменным, хотя и был значительно ниже уровня, достигнутого передовыми в экономическом отношении странами.

6. В замедлении темпа роста мировой торговли, разумеется, нет ничего удивительного. В первой половине пятидесятых годов экспорт значительно возрос в связи с военными действиями в Корее. Особенно важную роль в определении этой тенденции в указанный период сыграло резкое повышение цен, которые даже после того, как бум давно уже пошел на убыль, оставались все еще выше, чем в 1950 году. Но в конце пятидесятых годов в движении цен произошел существенный поворот (как будет указано ниже, цены на товары развивающихся стран резко пошли на убыль), который способствовал замедлению темпа роста стоимости экспорта. Дополнительным фактором послужило то, что в первые послевоенные годы значительная часть мира все еще восстанавливала огромные разрушения, причиненные второй мировой войной. Уровень мировой торговли, как и уровень всей мировой экономической деятельности, с которым он тесно связан, все еще оставался низким. В таких условиях даже небольшое абсолютное увеличение товарооборота находило выражение в относительно высоком проценте прироста. Но при быстром росте объема самой торговли даже большее по абсолютной величине расширение товарооборота, если только оно не было слишком значительным, выражалось меньшим процентом прироста.

7. Однако не следует делать вывод, что темп развития мировой торговли будет беско-

---

[2] Исключая «специальную категорию» экспорта Соединенных Штатов.

[3] См. United Nations, *Statistical Yearbook, 1962* (Sales № 63.XVII.1), p. 153; League of Nations, *The Network of World Trade,* (Geneva, 1942), p. 99.

ТАБЛИЦА 1-1

Стоимость мирового экспорта по группам экспортирующих стран за 1950—1962 годы [a]

Группы экспортирующих стран	Индекс 1962 г.			Ежегодный прирост в %				Распределение в %			
	1950-100	1955-100	1960-100	1950-1962	1950-1955	1955-1960	1960-1962	1950	1955	1960	1962
Весь мир	228	152	110	7,1	8,4	6,6	4,9	100	100	100	100
Развитые страны с рыночной экономикой	251	158	111	8,0	9,7	7,4	5,2	60	64	66	66
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	150	122	106	3,4	4,2	2,9	2,8	32	26	22	21
Страны централизованного планового хозяйства	353	187	115	11,1	13,6	10,1	7,4	8	11	12	13

Источник: См. United Nations, «Handbook of International Trade Statistics» (отпечатан на мимеографе в качестве документа E/CONF. 46/12/Add.1).

[a] Цены фоб. «Специальная категория» экспорта Соединенных Штатов исключена. Сумма компонентов не всегда соответствует итогу вследствие округления. Группы охватывают следующие страны:

Развитые страны с рыночной экономикой: Северная Америка, Западная Европа, Австралия, Япония, Новая Зеландия и Южная Африка.

Страны централизованного планового хозяйства: Союз Советских Социалистических Республик, Восточная Европа, Югославия, континентальный Китай, Монголия, Северная Корея и Северный Вьетнам.

Развивающиеся страны с рыночной экономикой: остальная часть мира.

нечно замедляться. Если будет взят энергичный курс на ускорение темпа экономического развития с одновременной ликвидацией торговых барьеров, то мировая торговля в оставшийся период шестидесятых годов, несомненно, может развиваться более быстрыми темпами, чем в 1960—1962 годах. Таким образом, нынешнее замедление темпа развития мировой торговли в известной степени служит напоминанием о том, что изменению обстановки должно соответствовать и изменение политики.

8. С точки зрения необходимости разработки соответствующей политики на первое место выдвигается тот факт, что послевоенное развитие торговли было неравномерным в разных частях мира. Данные, собранные в таблице 1-1, указывают, что с 1950 по 1962 год стоимость экспорта из промышленно развитых стран с рыночной экономикой выросла почти на 150 процентов, из стран централизованного планового хозяйства — почти на 250 процентов, тогда как стоимость экспорта из развивающихся стран возросла лишь на 50 процентов. Средний ежегодный темп прироста экспорта из развивающихся стран составлял менее половины соответствующего показателя развитых стран с рыночной экономикой и менее одной трети показателя стран централизованного планового хозяйства. При таких несопоставимых темпах развития доля промышленно развитых стран с рыночной экономикой в мировом экспорте, уже в 1950 году составлявшая три пятых, увеличилась до двух третей в 1962 году [4]. Страны централизованного планового хозяйства тоже добились значительных успехов: в течение рассматриваемого двенадцатилетнего периода их доля в мировом экспорте непрерывно увеличивалась (с 8 до 13 процентов). Вместе с тем рост экспорта из развивающихся стран был настолько незначителен, что их доля в мировом экспорте неуклонно уменьшалась почти с одной трети в 1950 году до более одной четвертой в 1955 году и лишь до немногим более одной пятой в 1962 году.

9. Неравномерный характер развития внешней торговли различных групп стран определяется неодинаковым развитием ее двух компонентов: физического объема и средних цен, из которых вытекает общая тенденция в движении стоимости товарооборота. К сожалению, данные о физическом объеме и средних ценах по странам централизованного планового хозяйства отсутствуют. Однако, поскольку доля стран с рыночной экономикой, как развитых, так и развивающихся, в мировой торговле составляет около девяти десятых, опыт этих стран, отраженный в данных таблицы 1-2, можно принять приблизительно за опыт всей мировой торговли в целом [5].

10. Само собой разумеется, что рост физического объема оказал более значительное влияние на величину экспорта в стоимостном выражении, чем изменения индекса цен. Общая стоимость экспорта стран с рыночной

[4] Следует отметить, что среди промышленно развитых стран с рыночной экономикой имеется группа стран, экспортирующих сырьевые материалы, как-то: Австралия, Новая Зеландия и Южно-Африканская Республика, доля которых в мировом экспорте фактически сократилась с 4 процентов в 1950 году до 3 процентов в 1962 году. В своей экспортной торговле эти три страны в некоторых отношениях испытали то же самое, что и многие развивающиеся страны.

[5] Нижеследующие индексы стоимости экспорта, взятые из таблицы 1-1 и 1-2, показывают, что изменения, касающиеся стран с рыночной экономикой в целом, довольно близки к изменениям во всей мировой торговле.

	Индекс, 1962 год		
	1950-100	1955-100	1960-100
Торговля стран с рыночной экономикой	216	148	109
Мировая торговля	228	152	110

экономикой за период с 1950 по 1962 год более чем удвоилась, главным образом в результате увеличения физического объема экспорта почти в два раза. Средняя цена на предметы их экспорта за тот же период увеличилась лишь немногим более чем на одну десятую. Доминирующим фактором в формировании этих тенденций, несомненно, были промышленно развитые страны с рыночной экономикой вследствие их большого удельного веса в мировой торговле. Для группы промышленно развитых стран с рыночной экономикой в целом рост индекса средних цен на 19 процентов наряду с ростом физического объема на 112 процентов за период с 1950 по 1962 год привел к увеличению стоимости экспорта на 151 процент[6]. В развивающихся странах, напротив, не только отмечался значительно меньший рост физического объема их экспорта за тот же период — всего 57 процентов против 112 процентов в развитых странах,— но и средний индекс цен их экспортных товаров изменялся в противоположном направлении. Так, в 1962 году индекс средних цен на товары, экспортируемые развивающимися странами, был на 4 процента ниже, чем в 1950 году, а по сравнению с 1955 годом он был ниже на целых 11 процентов. Это непрерывное понижение индекса средних цен на товары, экспортируемые развивающимися странами, в известной степени сводило на нет расширение физического объема их экспорта[7].

11. Можно предполагать, что мировой импорт в течение 1950—1962 годов следовал по такому же пути, как и мировой экспорт. В таблице 1-3 показано движение стоимости импорта по ценам сиф. Следует заметить, что имеющиеся данные по странам централизованного планового хозяйства охватывают несколько более короткий период, а именно — с 1951 по 1962 год, но эта разница не настолько значительна, чтобы повлиять на общие выводы. За указанный период в целом стоимость импорта возросла в среднем на 7,6 процента в год в промышленно развитых странах с рыночной экономикой и на 5 процентов в год в развивающихся странах. Однако в пределах этого периода в обеих группах стран отмечалась тенденция к замедлению темпа расширения импорта. Такое замедление было особенно резко выражено в развивающихся странах в начале шестидесятых годов ввиду значительного сокращения импорта во многих из этих стран в связи с затруднениями в отношении платежного баланса. Картина расширения импорта в странах централизованного планового хозяйства была, однако, несколько иной. Не только средний ежегодный прирост объема экспорта (9,7 процента) для этого периода был выше, чем в странах с рыночной экономи-

[6] Впрочем, страны этой группы, экспортирующие сырьевые товары, — Австралия, Новая Зеландия и Южно-Африканская Республика, — испытали крайне резкое падение среднего индекса цен на предметы своего экспорта.

[7] Причины медленного роста физического объема экспорта в развивающихся странах и понижения их средних экспортных цен будут рассмотрены в разделе этой главы, который называется «Структура торговли».

ТАБЛИЦА 1-2

Страны с рыночной экономикой: индексы стоимости, физического объема и средней цены товарной единицы, экспорта и импорта за 1962 год [a]

Страны и группы торгующих стран	*Стоимость*			*Физический объем*			*Средняя цена*		
	1950-100	*1955-100*	*1960-100*	*1950-100*	*1955-100*	*1960-100*	*1950-100*	*1955-100*	*1960-100*
Экспорт									
Все страны с рыночной экономикой	216	148	109	193	147	111	113	100	99
Развитые страны с рыночной экономикой	251	158	111	212	150	110	119	104	101
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	150	122	106	157	137	111	96	89	95
Импорт									
Все страны с рыночной экономикой	222	147	111	206	153	113	108	96	98
Развитые страны с рыночной экономикой	240	154	113	221	162	115	108	95	98
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	179	128	104	167	130	107	108	99	98

Источник: См. таблицу 1-1.

[a] Экспорт по ценам фоб; импорт по ценам сиф. Состав стран см. в примечании *a* к таблице 1-1.

ТАБЛИЦА 1-3

Темп ежегодного прироста стоимости мирового импорта по группам импортирующих стран за 1950—1962 годы [a]

(в процентах)

Группы импортирующих стран	*1950—1962 годы*	*1950—1955 годы*	*1955—1960 годы*	*1960—1962 годы*
Развитые страны с рыночной экономикой	7,6	9,3	6,4	6,2
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	5,0	6,9	4,2	2,1
Страны централизованного планового хозяйства	9,7[b]	9,6[c]	11,8	5,0

Источник: См. таблицу 1-1.

[a] По ценам сиф. Состав стран, входящих в группы, см. в приложении *a* к таблице 1-1.

[b] 1951—1962 годы.

[c] 1951—1955 годы.

кой, но также было отмечено увеличение этого прироста с 9,6 процента в первой половине пятидесятых годов до 11,8 процента во второй половине этого десятилетия. В течение 1960—1962 годов цифра годового прироста импорта снизилась до 5 процентов. Это сокращение частично объясняется уменьшением ввоза в континентальный Китай. В Советском Союзе годовой прирост объема импорта (по ценам фоб) за эти годы составил 7,1 процента по сравнению с 13 процентами в 1955—1960 годах.

12. Для стран централизованного планового хозяйства мы не располагаем информацией об изменении импорта как в отношении его физического объема, так и в отношении средней цены товарной единицы импорта. Для стран с рыночной экономикой увеличение физического объема импорта (как и в сфере экспорта) было первостепенным фактором увеличения общей стоимости импорта (см. таблицу 1-2). Как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах с рыночной экономикой средняя цена товарной единицы импорта возросла менее чем на одну десятую в течение 1950—1962 годов. Большая разница в процентном приросте стоимости импорта для этих двух групп стран полностью являлась, следовательно, результатом разницы между темпами увеличения физического объема импорта.

13. Хотя можно лишь допускать некоторые широкие параллели для общих картин импорта и экспорта, следует подчеркнуть, что в развивающихся странах тенденции, наблюдаемые в области импорта, существенно, однако, различались во многих отношениях от таковых в области экспорта, чем объясняются неблагоприятные для этих стран изменения в мировой торговле. Можно напомнить, что в 1950—1962 годах средняя цена товарной единицы экспорта в развивающихся странах снизилась примерно на 4 процента, тогда как средняя цена товарной единицы импорта повысилась на 8 процентов. Это значит, что соотношение экспортных и импортных цен, то есть отношение средней цены товарной единицы экспорта к средней цене товарной единицы импорта, ухудшилось за этот период приблизительно на 12 процентов. Самое большое снижение этого показателя имело место в Латинской Америке, за которой следовали Африка, Дальний Восток и Ближний Восток — в указанном порядке (см. таблицу 1-4). Резким контрастом этому является улучшение соотношения экспортных и импортных цен за тот же период на 11 процентов в промышленно развитых странах с рыночной экономикой; это явствует из вычислений, содержащихся в таблице 2. Если исключить входящие в эту группу страны, экспортирующие сырьевые материалы (Австралия, Новая Зеландия и Южно-Африканская Республика), для которых соотношение экспортных и импортных цен существенно ухудшилось, то улучшение соотношения экспортных и импортных цен в промышленно развитых странах с рыночной экономикой составляет примерно 14 процентов.

14. Противоположные изменения соотношения экспортных и импортных цен в развивающихся и промышленно развитых странах с рыночной экономикой объясняются по существу той же совокупностью факторов. Направления торговли для этих двух групп стран соотносятся друг с другом таким образом, что факторы, являющиеся неблагоприятными для одной группы, оказываются благоприятными для другой. Это явление может быть подтверждено с помощью данных, содержащихся в таблице 1-5[8]. Таким образом, между 1950 и 1961 годом общие соотношения экспортных и импортных цен в развивающихся странах ухудшились на 10 процентов. Это ухудшение общих соотношений экспортных и импортных цен полностью объясняется ухудшением на

[8] Хотя данные в таблице 1-5 охватывают период до 1961 года, когда ухудшение соотношения экспортных и импортных цен в развивающихся странах по отношению к 1950 году было менее значительным, чем в 1962 году, разница слишком незначительна, чтобы оказать влияние на характер данного аргумента.

ТАБЛИЦА 1-4

Развивающиеся страны с рыночной экономикой. Показатели расширения торговли за 1950—1962 годы [a]

Группа стран	Индекс, 1962 год (1950-100): стоимость, экспорт	стоимость, импорт	физический объем, экспорт	физический объем, импорт	средняя цена товарной единицы, экспорт	средняя цена товарной единицы, импорт	соотношение экспортных и импортных цен[b]	Торговый баланс как процент от объема экспорта[c]: 1950	1955	1962
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	150	179	157	167	96	108	88	10	−3	−8
Республики Латинской Америки	135	156	153	142	88	110	79	17	6	4
Африка	182	181	176	158	103	115	90	−13	−21	−12
Дальний Восток	117	182	125	179	94	102	92	13	−7	−35
Западная Азия	266	245	261	227	102	108	95	22	26	29

Источник: См. таблицу 1-1.

[a] Экспорт по ценам фоб; импорт по ценам сиф.

[b] Средняя цена товарной единицы экспорта, деленная на среднюю цену товарной единицы импорта.

[c] Отсутствие знака соответствует активному сальдо; минус означает дефицит.

14 процентов соотношений экспортных и импортных цен в этих странах с их главными торговыми партнерами — промышленно развитыми странами с рыночной экономикой — в значительной степени ввиду увеличения средней цены товарной единицы импорта от этих торговых партнеров[9]. Если исключить экспорт топливных материалов из развивающихся стран, то ухудшение соотношения экспортных и импортных цен этих стран при торговле с промышленно развитыми странами с рыночной экономикой составит даже около 17 процентов. При окончательном анализе, аналогичном подробному рассмотрению в последующем разделе, ухудшение соотношения экспортных и импортных цен в развивающихся странах объясняется тем фактом, что эти страны экспортируют преимущественно сырьевые материалы, цены на которые падали, а импортируют в больших количествах промышленные

[9] Показатели по средней цене товарной единицы, характеризующие торговлю развивающихся стран со странами централизованного планового хозяйства, отсутствуют. Возможно, что средняя цена товарной единицы в данном случае несколько отлична от таковой для общей торговли развивающихся стран. Однако, поскольку объем торговли развивающихся стран со странами централизованного планового хозяйства составляет лишь небольшую часть общего объема их торговли, различные изменения средней цены товарной единицы при торговле со странами этой группы, даже если они существовали, не могли повлиять в сколько-нибудь существенной степени на их общие соотношения экспортных и импортных цен. Таким образом, становится очевидным, что разница между 10-процентным уменьшением общего соотношения экспортных и импортных цен для развивающихся стран и 14-процентным уменьшением соотношения экспортных и импортных цен при торговле с развитыми странами с рыночной экономикой объясняется, по-видимому, преимущественно различиями в структуре их общей торговли и структурой их торговли с развитыми странами с рыночной экономикой, в частности в сфере импорта.

ТАБЛИЦА 1-5

Некоторые средние цены товарной единицы и индексы цен на мировом рынке, 1961 год [a].

Вид торговли	Индекс, 1961 г (1950 г. = 100)
Внешняя торговля развивающихся стран с рыночной экономикой	
Средняя цена товарной единицы экспорта	98
Средняя цена товарной единицы импорта	109
Соотношение экспортных и импортных цен	90
Торговля развивающихся стран с рыночной экономикой с развитыми странами с рыночной экономикой	
Средняя цена товарной единицы экспорта	98
Средняя цена товарной единицы импорта [b]	113
Соотношение экспортных и импортных цен	86
Средняя цена товарной единицы, исключая топливо	95
Соотношение экспортных и импортных цен, исключая экспорт топлива	83
Мировой экспорт [c]	
Цены на сырье [d]	93
Цены на промышленные изделия [e]	126
Отношение цен на сырье к ценам на промышленные изделия	74

Источник: См. таблицу 1-1 и *Monthly Bulletin of Statistics*, Statistical Office of the United Nations.

[a] Экспорт по ценам фоб; импорт по ценам сиф. Соотношения экспортных и импортных цен соответствуют средней цене товарной единицы экспорта, деленной на среднюю цену товарной единицы импорта. Перечень стран, к которым относится данная таблица, см. в примечании *a* к таблице *1-1*.

[b] Средняя цена товарной единицы экспорта из развитых стран с рыночной экономикой в развивающиеся страны с рыночной экономикой (по ценам сиф).

[c] Исключая страны централизованного планового хозяйства.

[d] Основано на котировальных ценах.

[e] Индекс средней цены товарной единицы суммарного экспорта промышленных товаров (разделы 5—8 МСТК).

изделия, цены на которые росли. Другими словами, существует тесная взаимосвязь между ухудшением соотношения экспортных и импортных цен для развивающихся стран и падением на процентное в 1950—1961 годах отношение цен на сырье к ценам на промышленные изделия при выходе этих товаров на внешние рынки. Конечно, соотношение экспортных и импортных цен для развивающихся стран ухудшилось в меньшей степени, чем отношение цен для этих двух групп товаров, поскольку эти страны импортируют сырье, так же как и промышленные изделия, и экспортируют некоторые промышленные изделия помимо сырьевых материалов[10]. Логическим следствием является тот факт, что промышленно развитые страны с рыночной экономикой, экспортирующие в основном промышленные изделия и импортирующие в больших количествах сырье, улучшили свои соотношения экспортных и импортных цен из-за тех же тенденций цен.

15. Ухудшение соотношения экспортных и импортных цен в развивающихся странах и замедление увеличения объема их экспорта произошло как раз в то время, когда резко возросла их потребность в импортных товарах в целях убыстрения темпов экономического развития. Таким образом, стоимость импорта развивающихся стран как группы возрастала быстрее, чем стоимость их экспорта. За период с 1950 по 1962 год, как явствует из таблицы 1-4, эта тенденция наиболее заметным образом проявлялась в странах Дальнего Востока, то есть в районе, для которого было достигнуто лишь 25-процентное увеличение физического объема экспорта, что значительно меньше соответствующего увеличения объема импорта; в то же время для этого района было отмечено уменьшение соотношения экспортных и импортных цен на 8 процентов. Эта же тенденция весьма заметно проявилась в Латинской Америке, несмотря на большее увеличение объема экспорта по сравнению с объемом импорта, другими словами в Латинской Америке некоторое благотворное влияние, оказанное относительными изменениями физических объектов экспорта и импорта, было ликвидировано значительным ухудшением соотношения экспортных и импортных цен. Только на Ближнем Востоке, где ряд стран являются крупнейшими экспортерами нефти, то есть товара, на который существует большой спрос за границей, отмечен рост стоимости импорта, несмотря на некоторое ухудшение соотношения экспортных и импортных цен.

16. Следствием непропорционального увеличения экспорта и импорта является непрерывное ухудшение платежного баланса развивающихся стран. В 1950 году развивающиеся страны имели активное сальдо экспорта (по ценам фоб) над импортом (по ценам сиф) в размере 1,8 миллиарда долларов; в 1955 году имел место уже дефицит 0,6 миллиарда, а в 1962 году дефицит достиг 2,3 миллиарда долларов. Таким образом, активное сальдо, составлявшее около 10 процентов объема экспорта в 1950 году, уступило место 8-процентному дефициту экспорта в 1962 году. Из таблицы 1-4 видно, что наибольшее ухудшение торгового баланса отмечено в развивающихся странах Дальнего Востока. Только страны Ближнего Востока благодаря их динамичному экспорту нефти улучшили свой внешнеторговый платежный баланс за последние 12 лет.

НАПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛИ

17. В предыдущем разделе рассматривалось лишь расширение мировой торговли широкими группировками стран. Однако в целях уяснения данного вопроса необходимо изучить также расширение торговых потоков между этими группировками стран. Едва ли нужно подчеркивать, что исследование тенденций этих торговых потоков представляет значительный интерес для развивающихся стран, потребность которых в новых рынках сбыта их экспортной продукции непрерывно возрастает[11].

18. Из таблицы 6 следует, что экспорт товаров в различные части земного шара увеличивался в 1950—1962 годах весьма неодинаковыми темпами. Наибольший прирост (11,1 процента в год) отмечен для экспорта в страны централизованного планового хозяйства; увеличение экспорта в развивающиеся и промышленно развитые страны с рыночной экономикой составило 7,2 и 5,1 процента соответственно. По темпам роста импорта страны централизованного планового хозяйства оказались наиболее динамичными партнерами в отношении экспорта обеих групп стран с рыночной экономикой. Что касается экспорта стран централизованного планового хозяйства, то наиболее динамичными партнерами для них оказались развивающиеся страны; увеличение вывоза из первых во вторые составляло 15 процентов в год. С другой стороны, развивающиеся страны проявили себя как весьма неди-

[10] Следует также отметить, что данные по сырьевым товарам основаны на котировке, а данные по промышленным товарам — на средней цене товарной единицы на мировом рынке. Котировки цен обычно изменяются в большей степени, чем средние цены товарной единицы. Следовательно, уменьшение на 26 процентов отношения цен этих групп стран, отмеченное в тексте, является, возможно, несколько завышенным.

[11] Нижеследующий анализ основан на данных для сферы мирового экспорта; выводы, однако, являются одинаковыми, независимо от того, основаны ли они на данных экспорта или импорта.

ТАБЛИЦА 1-6

Ежегодное увеличение стоимости мирового экспорта по месту производства и месту назначения, 1950—1962 годы [a]

(в процентах)

Группы экспортирующих стран	*Группы импортирующих стран*			
	Весь мир[b]	*развитые страны с рыночной экономикой*	*развивающиеся страны с рыночной экономикой*	*страны централизованного планового хозяйства*
Весь мир	7,1	7,2	5,1	11,0
Развитые страны с рыночной экономикой	8,0	8,6	5,8	11,3
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	3,4	3,8	1,8	8,5
Страны централизованного планового хозяйства	11,1	8,2	14,9	11,4

Источник: См. таблицу 1-1.

[a] См. примечание *a* к таблице 1-1.

[b] Включая экспорт, назначение которого не установлено.

намичный рынок для экспорта стран, относящихся к их собственной группе; объем торговли между развивающимися странами возрастал в 1950—1962 годах в среднем лишь на 1,8 процента в год. Напротив, торговля друг с другом стран централизованного планового хозяйства и промышленно развитых стран с рыночной экономикой возрастала весьма значительно — на 11,4 и 8,6 процента в год соответственно.

19. Существенно различные темпы расширения мирового экспорта в различные районы земного шара в 1950—1962 годах вызвали важные изменения в доле различных рынков для этого экспорта. При этом, как видно из таблицы 1-7, на долю страны централизованного планового хозяйства приходилось 13 процентов мирового импорта в 1962 году по сравнению с 8 процентами в 1950 году. Противоположностью этому росту было уменьшение доли участия в мировом импорте развивающихся стран с 27 до 21 процента за тот же период. С другой стороны, экспорт товаров в промышленно развитые страны с рыночной экономикой остался на прежнем уровне — 65 процентов в 1962 году, как и в 1950 году.

20. Что касается развивающихся стран, главный вывод, вытекающий из таблицы 1-7, состоит в том, что доля их экспорта сократилась не только на мировом рынке в целом с 32 процентов в 1950 году до 21 процента в 1962 году, но и на рынках всех трех групп стран, включая их собственные рынки. Так, в 1950 году из всего мирового экспорта в промышленно развитые страны с рыночной экономикой на развивающиеся страны приходилось около трети, а в 1962 году эта доля сократилась, составив менее одной четвертой части [12]. За тот же период доля экспорта развивающихся стран в мировом экспорте в страны централизованного планового хозяйства уменьшилась с одной восьмой до одной тринадцатой, а доля их торговли между собой в мировом экспорте в эти страны сократилась примерно с трети приблизительно до четвертой части.

21. С другой стороны, на мировом рынке значительно возросла доля экспорта промышленно развитых стран с рыночной экономикой и стран централизованного планового хозяйства. Частично эти сдвиги явились результатом увеличения их доли экспорта на рынках развивающихся стран. Однако более важным было увеличение их доли экспорта внутри тех групп стран, к которым они принадлежат. Действительно, в мировой торговле особо обращает на себя внимание тот факт, что в промышленно развитых странах с рыночной экономикой, так же как и в странах централизованного планового хозяйства, имеется тенденция экспортировать значительно больше внутри своей группы стран, чем вне этой группы. С созданием региональных экономических группировок в обоих указанных группах стран преобладание такой внутригрупповой торговли в общем объеме экспорта каждой из этих двух групп стран за последние годы возросло еще более. Это ясно видно из следующих данных, приведенных ниже (см. таблицу внизу стр. 94) и взятых из таблицы 1-7 для сравнения экспорта каждой группы в страны той же группы с экспортом в страны вне указанной группы [13].

[12] Эти результаты получены на основании данных таблицы 1—7, а именно: 1950 год — 22÷64; 1962 год — 15÷65.

[13] Сумма компонентов не всегда соответствует итоговым данным из-за округления цифр, а также потому, что эти итоговые данные включают экспорт, назначение которого не установлено.

ТАБЛИЦА 1-7

Распределение стоимости мирового экспорта по странам происхождения и месту назначения, 1950 и 1962 годы [a]

(в процентах)

Год и группы экспортирующих стран	*Группы импортирующих стран*			
	Весь мир [b]	*развитые страны с рыночной экономикой*	*развивающиеся страны с рыночной экономикой*	*страны централизованного планового хозяйства*
1950 г.	(общий объем мирового экспорта, 1950 г.=100)			
Весь мир	100	64	27	8
Развитые страны с рыночной экономикой	60	41	17	2
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	32	22	8	1
Страны централизованного планового хозяйства	8	2	1	5
1962 г.	(общий объем мирового экспорта, 1962 г.=100)			
Весь мир	100	65	21	13
Развитые страны с рыночной экономикой	66	48	15	3
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	21	15	5	1
Страны централизованного планового хозяйства	13	2	2	9

Источник: См. таблицу 1-1.

[a] См. примечание *a* к таблице 1-1.

[b] Включая экспорт, назначение которого не установлено.

22. Таким образом, в 1950 году торговля между промышленно развитыми странами с рыночной экономикой составила 41 процент общего объема мирового экспорта, а остальной экспорт этих стран составил 19 процентов мирового экспорта. Таким образом торговля указанной группы стран между собой примерно в два раза превышала остальной экспорт этих стран. Двенадцать лет спустя торговля между промышленно развитыми странами с рыночной экономикой достигла 48 процентов, то есть почти половины мирового экспорта, а доля их экспорта в другие страны в общем объеме мирового экспорта упала незначительно до 18 процентов. Иными словами, в 1962 году взаимная торговля указанных стран превысила их экспорт в другие страны приблизительно в два с половиной раза. Торговля между странами централизованного планового хозяйства в общих чертах развивалась аналогично; в 1950 году она превышала их экспорт в другие страны менее, чем в два раза, а в 1962 году — более чем в два раза. С другой стороны, доли двух аналогичных компонентов экспорта развивающихся стран значительно сократились, причем сокращение было относительно большим в торговле между данными странами, в результате чего этот участок торговли в 1962 году не составил даже четверти всего их экспорта. Однако, поскольку доля развивающихся стран в мировом экспорте сравнительно мала, указанное изменение в их торговле между собой оказало незначительное влияние на общую тенденцию мирового экспорта в сторону деле-

Группы экспортирующих стран	*1950 г.*		*1962 г.*	
	экспорт в страны той же группы	*экспорт в страны, не входящие в их группу*	*экспорт в страны той же группы*	*экспорт в страны, не входящие в их группу*
	(общий объем мирового экспорта в процентах, 1950 г. = 100)		(общий объем мирового экспорта в процентах, 1962 г. = 100)	
Развитые страны с рыночной экономикой	41	19	48	18
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	8	23	5	16
Страны централизованного планового хозяйства	5	3	9	4
Итого:	54	45	62	38

ТАБЛИЦА 1-8

Распределение стоимости мирового экспорта по странам назначения за 1950, 1955 и 1962 годы [a]

(в процентах)

Год и группы экспортирующих стран	Группы импортирующих стран							
	Весь мир[b]	развитые страны с рыночной экономикой					развивающиеся страны с рыночной экономикой	страны централизованного планового хозяйства
		всего	Северная Америка	ЕЭС	ЕАСТ	другие		
Весь мир								
1950 г.	100	64	19	19	18	9	27	8
1955 г.	100	65	17	20	17	10	25	10
1962 г.	100	65	15	24	16	10	21	13
Развитые страны с рыночной экономикой								
1950 г.	100	67	16	21	19	11	29	3
1955 г.	100	69	16	22	20	11	28	3
1962 г.	100	73	16	27	19	11	23	4
Развивающиеся страны с рыночной экономикой								
1950 г.	100	69	28	18	17	6	26	3
1955 г.	100	72	25	22	17	8	24	3
1962 г.	100	72	22	24	15	10	22	6
Страны централизованного планового хозяйства								
1950 г.	100	26	5	6	11	4	8	65
1955 г.	100	19	1	6	7	5	7	72
1962 г.	100	18	1	8	6	3	12	67

Источник: См. таблицу 1-1.

[a] См. примечание *а* к таблице 1-1.

[b] Включая экспорт, назначение которого не установлено.

ния на группировки. Таким образом, в 1962 году в результате всех этих изменений торговля внутри различных групп стран составила 62 процента мирового экспорта против 54 процентов в 1950 году.

23. Хотя промышленно развитые страны с рыночной экономикой, как указывалось выше, в рассматриваемый период времени продолжали поглощать около 65 процентов мирового экспорта, в группе промышленно развитых стран с рыночной экономикой произошли значительные сдвиги в распределении долей экспорта, поглощаемого различными ее подгруппами (см. таблицу 1-8). Значительно сократилась доля мирового экспорта в Северную Америку и в страны — участницы Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), поскольку рост мирового экспорта в данные подгруппы стран был ниже среднего уровня [14] главным образом ввиду более медленного темпа развития экономики Соединенных Штатов и Соединенного Королевства. Но это сокращение компенсировалось ростом мирового экспорта в страны — участницы Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и в другие развитые страны с рыночной экономикой, особенно в Японию.

24. В 1950—1962 годах сократилась относительная доля промышленно развитых стран с рыночной экономикой в экспортной торговле стран централизованного планового хозяйства, так как их экспортная торговля переместилась в направлении развивающихся стран. Однако в экспорте развивающихся стран важная роль развитых стран с рыночной экономикой — роль, которая велика по традиции,— даже усилилась. В 1962 году в промышленно развитые страны с рыночной экономикой было направлено 72 процента экспорта развивающихся стран по сравнению с 69 процентами в 1950 году.

25. Среди различных районов группы развивающихся стран зависимость Африки от рынков развитых стран продолжала оставаться хотя и несколько меньшей, чем в 1950 году, но все еще наиболее сильной. Более четырех пятых экспорта Африки продолжало направляться в промышленно развитые стра-

[14] Ежегодные показатели роста мирового экспорта в развитые страны с рыночной экономикой в 1950—1962 годах были следующими (в процентах): все развитые страны с рыночной экономикой — 7,2; Северная Америка — 5,2; ЕЭС — 9,2; ЕАСТ — 6,4; другие — 8.

ны с рыночной экономикой (см. таблицу 1-9). Хотя Западная Европа остается наиболее важным рынком для африканского экспорта, внутри этой подгруппы существенно возросло относительное значение стран ЕЭС, с которыми ряд африканских стран поддерживает тесные отношения. Важность рынка ЕЭС значительно усилилась также для Латинской Америки и Западной Азии, хотя для первого района большее значение продолжала иметь Северная Америка благодаря своей географической близости и торговым связям в этом полушарии. В целом сравнительно более медленный темп развития экономической активности в Северной Америке способствовал ослаблению значения этой подгруппы как рынка для экспорта развивающихся стран. Однако Дальний Восток не находится в столь сильной зависимости от рынков развитых стран, как другие районы в группе развивающихся стран; но в последние годы наблюдается тенденция к усилению степени зависимости.

26. Хотя значение стран централизованного планового хозяйства в качестве рынка для товаров, экспортируемых из развивающихся стран, все еще невелико, оно тем не менее быстро возрастает. Об этом свидетельствует тот факт, что доля указанной группы стран в экспорте развивающихся стран за период 1950—1962 годов удвоилась (см. таблицу 1-9). Характерной особенностью этого изменения явилось увеличение экспорта Латинской Америки и Африки в страны централизованного планового хозяйства. Что касается Латинской Америки, то увеличению ее экспорта содействовал главным образом экспорт Кубы в страны централизованного планового хозяйства, основная масса которого поступала в Советский Союз, причем континентальный Китай выступает среди этой группы стран как второй по значению покупатель. Наибольшую роль в увеличении экспорта Африки в страны централизованного планового хозяйства сыграла Объединенная Арабская Республика, в то вре-

ТАБЛИЦА 1-9

Развивающиеся страны с рыночной экономикой. Распределение стоимости экспорта по странам назначения за 1950, 1955 и 1962 годы [a]

(в процентах)

Группы экспортирующих стран	Весь мир[b]	Группы импортирующих стран: развитые страны с рыночной экономикой: всего	Северная Америка	ЕЭС	ЕАСТ	другие	развивающиеся страны с рыночной экономикой	страны централизованного планового хозяйства
Развивающиеся страны с рыночной экономикой								
1950 г.	100	69	28	18	17	6	26	3
1955 г.	100	72	25	22	17	8	24	3
1962 г.	100	72	22	24	15	10	22	6
Латиноамериканские республики								
1950 г.	100	79	48	13	15	3	20	1
1955 г.	100	77	46	16	11	5	20	3
1962 г.	100	76	39	20	11	6	17	7
Африка								
1950 г.	100	84	11	39	30	4	13	2
1955 г.	100	84	11	43	26	4	12	3
1962 г.	100	82	9	48	21	5	10	6
Дальний Восток								
1950 г.	100	53	20	12	12	8	39	6
1955 г.	100	59	17	13	15	14	37	3
1962 г.	100	57	18	10	14	15	35	7
Западная Азия								
1950 г.	100	62	8	19	18	17	29	2
1955 г.	100	71	9	33	16	12	25	1
1962 г.	100	71	9	28	17	18	24	3

Источник: См. таблицу 1-1.

[a] По ценам фоб.

[b] Включая экспорт, назначение которого не установлено.

ТАБЛИЦА 1-10

Мировой рост и распределение экспорта по стоимости и группам, 1955—1961 годы [a]

Группы экспортирующих стран	*Всего*	*Сырьевые товары*					*Промышленные изделия*
		всего	*пищевые продукты*	*с/х сырье и руды*	*топливо*	*основные металлы*	
ГОДОВОЙ РОСТ (В ПРОЦЕНТАХ): ЗА 1955—1961 ГОДЫ							
Весь мир	6,2	4,2	4,1	3,2	4,7	6,3	8,7
Развитые страны с рыночной экономикой	7,0	5,2	5,9	5,0	1,4	6,4	8,4
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	2,6	2,2	0,7	0,9	5,5	1,8	6,5
Страны централизованного планового хозяйства	9,1	6,9	7,9	3,0	8,8	11,0	11,9
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ (В ПРОЦЕНТАХ)							
Весь мир							
1955 г.	100	59	20	19	11	8	41
1961 г.	100	53	18	16	10	9	47
Развитые страны с рыночной экономикой							
1955 г.	100	45	15	14	6	10	55
1961 г.	100	41	15	13	4	9	59
Развивающиеся страны с рыночной экономикой							
1955 г.	100	92	33	30	25	5	8
1961 г.	100	90	29	27	29	5	10
Страны централизованного планового хозяйства							
1955 г.	100	59	17	22	12	9	41
1961 г.	100	52	16	15	11	9	48

Источник См. таблицу 1-1.

[a] Структура торговли представлена следующим образом: пищевые продукты, разделы МСТК 0 и 1; сельскохозяйственное сырье и руды — разделы МСТК 2 и 4; топливо — раздел МСТК 3; основные металлы — подраздел МСТК 67 и 68 (за исключением 681); промышленные изделия — разделы МСТК 5—8 (за исключением 67 и 68, но включая 681). Графа «Итого» включает раздел МСТК 9 (не показанный отдельно в таблице). Остальные определения см. в сноске *а* к таблице 1-1.

мя как более половины этого прироста экспорта было поглощено странами Восточной Европы.

27. Остается еще обсудить, почему, например, развивающиеся страны значительно отставали от других групп стран в экспортной торговле или почему развивающиеся страны в отличие от других районов мира торгуют значительно больше со странами вне своей группы, чем внутри нее. В сущности все проблемы, вытекающие из предыдущего анализа, взаимосвязаны. На самом деле факторы, определявшие в последнее время тенденции развития торговли, коренятся в самом характере структуры торговли. Поэтому именно на изучение структуры торговли и должно быть направлено внимание.

СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ

28. Тенденции развития мировой торговли различными группами товаров показаны в таблице 1-10. К сожалению, данные этой и последующих таблиц охватывают сравнительно короткий период времени. Подробные периодические выпуски «Международной стандартной торговой классификации», на которых основываются указанные таблицы, не содержат по многим странам ретроспективных данных до 1950 года или же сравнимых данных за 1962 год. Несомненно, однако, что общие выводы из анализа данных за этот короткий период вполне согласуются с исследованием проблемы в предыдущих разделах. Это ясно видно из сравнения данных в таблице 1-10 с данными прежних таблиц, относящимися к более короткому периоду времени начиная с 1955 года [15].

[15] Данные выводы согласуются также с выводами ряда других исследований Организации Объединенных Наций, основанных на приведенных ранее системах классификации торговли. См., в частности, «Commodity trade and policies in the post-war period» United Nations, *World Economic Survey, 1958* (Sales No.: 59. II. C. 1.).

29. В последние годы готовые изделия, несомненно, являлись более динамичным элементом мирового экспорта. В течение 1955—1961 годов, когда общий объем экспорта возрастал в среднем на 6,2 процента в год, экспорт готовых изделий увеличивался на 8,7 процента в год. Ежегодный прирост мирового экспорта сырьевых товаров за тот же период составлял лишь 4,2 процента[16]. В результате различия темпов расширения доля готовых изделий в мировом экспорте возросла с 41 процента в 1955 году до 47 процентов в 1961 году, тогда как доля сырьевых товаров снизилась с 59 до 53 процентов соответственно.

30. Очевидно, что, если бы не стимул экспорта простых металлов в результате возрастающих темпов промышленной деятельности и резкого увеличения экспорта нефти, которая все чаще начинает заменять твердое топливо в самых различных сферах применения, ежегодный прирост экспорта сырья не достиг бы даже 4,2 процента[17]. Действительно, мировой экспорт сельскохозяйственного сырья и руд увеличивался ежегодно лишь на 3,2 процента.

31. Застой в экспорте сырья принял еще более острую форму в развивающихся странах. Их экспорт пищевых продуктов и сырьевых товаров не увеличился даже на 1 процент в год, тогда как мировой экспорт этих двух групп товаров вырос на 4,1 и 3,2 процента соответственно. Прирост экспорта простых металлов из развивающихся стран был крайне незначительным — всего на 1,8 процента в год по сравнению с общим мировым приростом в 6,3 процента. Из таблицы 1-11 видно, что страны Дальнего Востока и Латинской Америки в наибольшей степени пострадали в отношении расширения торговли сырьевыми товарами по сравнению с другими развивающимися районами земного шара. Исключительно низкий уровень роста экспорта сырья из стран Дальнего Востока явился результатом главным образом весьма неблагоприятных условий экспорта джута, хлопка и каучука, в то время как в Латинской Америке такой главной причиной явились затруднения в сбыте кофе и шерсти.

32. Целый ряд факторов способствовал весьма незначительному экспорту пищевых продуктов и сырья, особенно из развивающихся стран. Например, спрос на пищевые продукты находится в полном соответствии с широко известной исторической схемой потребления: в то время как спрос на пищевые продукты увеличился вместе с растущим доходом на душу населения, увеличение спроса имеет тенденцию быть меньше, чем пропорциональный рост дохода. Действительно, в экономически развитых странах спрос на основные пищевые продукты часто испытывал застой или даже уменьшался. Сырьевые материалы, в свою очередь, стали терять свое первоначальное значение в результате возрастающего использования синтетических материалов; хлопок, шерсть, каучук и кожа являются основными примерами сырьевых товаров, которые испытывают быстро усиливающуюся конкуренцию со стороны синтетических продуктов. Кроме того, достижения технологии во все возрастающей степени приводят к экономии использования сырьевых материалов. В самом деле, в широком круге отраслей соотношение потребления сырья к выпуску продукции имеет тенденцию к понижению. В ходе технологического прогресса некоторые материалы приобретают приоритетное значение за счет других материалов; например, растущее использование алюминия, основная часть которого производится в развитых странах, в предпочтение другим металлам, является препятствием к экспорту этих других металлов из развивающихся стран[18].

33. Экспорт сырьевых товаров из развивающихся стран отстает от общего экспорта таких товаров частично из-за технологических факторов, указанных выше, и частично в результате определенной экономической политики, проводимой развитыми странами. Часто эти развитые страны поощряли расширение производства сырья внутри страны, окружив себя защитной стеной в виде различных тарифов и количественных ограничений. Некоторые из этих стран ввели внутренние финансовые сборы, которые вызвали некоторое ограничение в потреблении целого ряда товаров, ввозимых главным образом из развивающихся стран; среди товаров, пострадавших от введения денежных пошлин, был сахар и сельскохозяй-

[16] Сырьевые товары, упоминаемые в данном исследовании, включают также обработанные пищевые продукты и основные металлы. Стоимость обработки пищевых продуктов часто ничтожна, и их обычно относят к сырьевым товарам и после обработки. К основным металлам, которые служат полуфабрикатом для дальнейшего широкого использования, обычно предъявляют те же требования, что и к сырью. Подробные данные об указанных товарах см. в примечании *а* к таблице 1-10.

[17] Не представляется возможным представить в таблице 1-10 данные о компонентах топлива. Но все имеющиеся в наличии сведения безошибочно указывают на то, что использование жидкого вида топлива резко возрастает, тогда как спрос на твердое топливо на мировых рынках находится в застое. Поскольку существенная доля экспорта топлива из развитых стран с рыночной экономикой состоит из угля, расширение экспорта топлива из этой группы стран составило лишь 1,4 процента в год, то есть значительно ниже, чем из других групп стран.

[18] Для более подробного ознакомления см. «Commodity trade and policies in the post-war period», *World Economic Survey*, 1958, chapter I.

ТАБЛИЦА 1-11

Развивающиеся страны с рыночной экономикой: Рост и распределение стоимости экспорта по типам за 1955—1961 годы [a]

Группы экспортирующих стран	всего	Сырьевые товары: всего	пищевые продукты	с/х сырье и руды	топливо	основные металлы	Промышленные изделия
ГОДОВОЙ РОСТ (В ПРОЦЕНТАХ): ЗА 1955—1961 ГОДЫ							
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	2,6	2,2	0,7	0,9	5,5	1,8	6,5
Латиноамериканские республики	1,4	1,3	−0,7	2,9	3,8	—	5,6
Африка	3,2	3,1	1,2	2,4	51,9	0,9	4,5
Дальний Восток	1,5	0,3	2,8	−1,7	0,6	7,6	6,3
Западная Азия	6,3	6,0	0,8	−1,5	7,0	—	13,4
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ (В ПРОЦЕНТАХ)							
Развивающиеся страны с рыночной экономикой							
1955 год	100	92	33	30	25	5	8
1961 год	100	90	29	27	29	5	10
Латиноамериканские республики							
1955 год	100	97	47	19	24	6	3
1961 год	100	96	42	21	28	6	4
Африка							
1955 год	100	94	39	41	1	13	6
1961 год	100	94	35	40	8	11	6
Дальний Восток							
1955 год	100	83	25	47	8	2	17
1961 год	100	77	27	39	8	3	23
Западная Азия							
1955 год	100	96	7	8	82	—	4
1961 год	100	94	5	5	85	—	6

Источник: См. таблицу 1-1.

[a] См. примечание *a* к таблице 1-10.

ственные культуры, идущие на приготовление напитков [19].

34. Тенденции в поставках сырьевых товаров также подверглись определенному воздействию. В последние годы европейские страны, которые понесли большой ущерб в отношении производства сырьевых товаров во время войны, совершенно оправились. Замечательные успехи были также достигнуты в расширении сельскохозяйственного производства, главным образом за счет технических достижений, заимствованных в Северной Америке. Таким образом, не только некоторые из этих стран стали независимыми от внешних рынков: они даже увеличили свой экспорт пищевых продуктов и сельскохозяйственного сырья в довольно значительной степени. В развивающихся странах, с другой стороны, быстрый рост населения и увеличивающиеся темпы индустриализации часто оказывали отрицательное влияние на имеющиеся для экспорта излишки сельскохозяйственных товаров. В последние годы многие из развивающихся стран перешли фактически на полный ввоз некоторых сельскохозяйственных товаров.

35. Конкретное влияние всех этих факторов различается от товара к товару [20]. Очевидно, что соотношение спроса и предложения для каждого товара определяется конкретными обстоятельствами. В большинстве случаев взаимодействие сил было таковым, что приводило к более медленному расширению объема экспорта сырья и в то же время к ослаблению цен на это сырье, тем самым усиливая неблагоприятное воздействие на стоимость экспор-

[19] См. «Доступ сырьевых товаров на рынки промышленных стран — существующие препятствия и мероприятия по расширению торговли», том III настоящей серии, глава 1.

[20] См. United Nations, *World Economic Survey*, 1962, Part I, Chapter 2 (Sales No.: 63. II. C. 1.).

та. Для развивающихся стран, 9/10 экспорта которых состоят из сырьевых товаров, это означало рост стоимости экспорта, не достигавшей даже половины стоимости мирового экспорта [21].

36. Следует отметить в этой связи, что, хотя в силу своего небольшого первоначального объема экспорт промышленных изделий из развивающихся стран и увеличивался почти в три раза быстрее, чем их экспорт сырьевых товаров, результатом этого явились лишь номинальные изменения в структуре их общего экспорта; доля промышленных изделий в общем экспорте этих стран возросла в этот период лишь с 8 до 10 процентов. Действительно, только в странах Дальнего Востока имелось значительное увеличение доли промышленных изделий в общем экспорте с 17 процентов в 1955 году до 23 процентов в 1961 году, причем ни в одном другом районе эта доля не превышала 6 процентов в 1961 году (см. таблицу 1-11) [22]. Так же, как это рассматривается более подробно в других разделах, в экспорте промышленных изделий развивающихся стран все еще преобладает ограниченная номенклатура товаров, в частности текстиль. Без сомнения (как можно видеть из таблицы 1-10), самая крупная прибыль от экспорта промышленных изделий была достигнута развитыми странами и странами централизованного планового хозяйства, показатели результатов которых значительно превышают соответствующий рост экспорта развивающихся стран.

37. Преобладание сырьевых товаров в экспорте развивающихся стран также объясняло тот факт, почему в отличие от других групп стран торговля между самими развивающимися странами играет столь малую роль в их общей торговле. Эти сырьевые товары должны прежде всего найти экспортные рынки в странах, имеющих высокий уровень промышленной деятельности. При условии относительно низкой индустриализации их экономики развивающиеся страны сами не в состоянии обеспечить в большом масштабе рынки для сырья. Поэтому нет ничего удивительного в том, что самая большая часть их экспорта обычно направлялась в развитые страны и именно из этих развитых стран они исконно получали самые разнообразные промышленные изделия, особенно изделия тяжелой индустрии. В последние годы эти развитые страны также часто удовлетворяли их возросшие потребности в зерне и некоторых сырьевых товарах. Развитые страны и страны централизованного планового хозяйства, в свою очередь, во все возрастающей степени стремились к импорту более сложных видов промышленных товаров. Другими словами, сама структура потребности в импорте такова, что сам характер ее фактически поощряет взаимную торговлю или торговлю с членами этих групп стран. Кроме того, как отмечалось в предыдущем разделе, такая взаимная торговля поощрялась политикой, проводимой региональными экономическими группировками, возникшими в последние годы.

38. Поскольку экспорт из развивающихся стран отстает от экспорта из промышленно развитых стран с рыночной экономикой, а также из стран централизованного планового хозяйства практически по всем товарам, легко понять, почему доля первой группы стран в мировом экспорте продолжает резко сокращаться. Справедливо то, что благодаря быстрому увеличению спроса на нефть доля развивающихся стран в мировом экспорте этого товара выросла в последние годы (см. таблицу 1-12). Но экспорт нефти осуществляется небольшим числом развивающихся стран. Таким образом, пока экспорт других основных товаров будет продолжать развиваться незначительно, даже существенное увеличение темпов роста экспорта нефти не сможет предотвратить уменьшение доли развивающихся стран в общем мировом экспорте. Из таблицы 12 видно, что за исключением топлива развивающиеся страны в большой степени стали поставщиками широкого круга товаров на международный рынок. Большое число развивающихся стран Африки, Азии и Латинской Америки получают преобладающую часть своего национального дохода за счет производства сырьевых товаров; на бо́льшую долю в мировой торговле пищевыми продуктами и сырьем претендуют развитые страны, для которых промышленность обычно является более важной сферой деятельности. В то же время, в силу высокой степени индустриализации, на эти развитые страны продолжает приходиться больше 4/5 мировой торговли промышленными товарами. Промышленные товары, экспортируемые развивающимися странами, составили лишь 4 процента мирового экспорта промышленных товаров в 1961 году, что несколько ниже, чем в 1955 году.

ВЛИЯНИЕ НА ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

39. То, что развивающиеся страны не смогли в должной мере в последние годы принять участие в расширении мировой торговли, пред-

[21] Из таблицы 1-10 можно видеть, что в период 1955—1961 годов, в то время как объем мирового экспорта увеличивался на 6,2 процента в год, соответствующий прирост в случае с развивающимися странами составил лишь 2,6 процента в год.

[22] См. «Характерные особенности экспорта промышленных товаров из развивающихся стран», в разделе «Мероприятия, направленные на расширение рынков, развитых стран для экспорта готовых изделий и полуфабрикатов из развивающихся стран», том IV настоящей серии.

ТАБЛИЦА 1-12

Мировой: процентная доля групп экспортирующих стран по стоимости и видам экспорта за 1955 и 1961 годы [a]

Группы экспортирующих стран	*Всего*	*Сырьевые товары*					*Промышленные изделия*
		всего	*пищевые продукты*	*с/х сырье и руды*	*топливо*	*основные металлы*	
1955 г.							
Весь мир	100	100	100	100	100	100	100
Развитые страны с рыночной экономикой	64	49	49	48	32	74	85
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	26	40	42	40	57	16	5
Страны централизованного планового хозяйства	10	10	9	12	11	10	10
1961 г.							
Весь мир	100	100	100	100	100	100	100
Развитые страны с рыночной экономикой	67	52	55	54	26	74	83
Развивающиеся страны с рыночной экономикой	21	36	34	35	60	12	4
Страны централизованного планового хозяйства	12	12	11	12	14	14	12

Источник: См. таблицу 1-1.

[a] См. примечание *a* к таблице 1-1 и примечание *a* к таблице 1-10.

ставляет собой угрозу их экономическому развитию. В самом деле, связи между их внешней торговлей и экономическим развитием настолько тесны, что если бы этим странам пришлось и в дальнейшем столкнуться с неблагоприятными явлениями, как это наблюдалось в последние годы, их экономическое развитие, без сомнения, было бы поставлено под угрозу.

40. Хорошо известно, что производство товаров на экспорт является для многих развивающихся стран крупной статьей дохода. В таких странах какие-либо изменения, происходящие в секторе экспорта, влияют более или менее непосредственно на уровень их экономической деятельности. Если спрос на экспортные товары этих стран незначителен, то уменьшается стимул для капиталовложений и экономическая активность, но если спрос на внешних рынках резко возрастает, то это приводит к росту национального производства и дохода. Примеры тесной связи между функционированием экспортного сектора и развитием экономики в целом легко обнаружить в экономических изданиях развивающихся стран[23]. Стоит ли удивляться поэтому, что недавние тенденции в экспортной торговле этих стран являются предметом беспокойства не только для них, но и для всего общества в целом, которое совместно решило отдать первостепенное предпочтение их экономическому развитию. Это решение нашло свое отражение в том факте, что шестидесятые годы были провозглашены Организацией Объединенных Наций как Декада развития, а также в целом ряде других действий Организации Объединенных Наций, включая созыв Конференции по вопросам торговли и развития.

41. Конечно, процесс экономического роста может набрать темпы или получить дополнительный толчок в результате решительных действий правительства. В последние годы правительства в развивающихся странах стремились при помощи национальных планов или программ экономического развития к достижению именно этой цели. Но усилия этих правительств еще ярче продемонстрировали то, что внешняя торговля не потеряла ни в малейшей степени своего жизненно важного значения для развивающихся стран. Независимо от того, составляет ли экспорт большую или малую долю их экономической деятельности в целом, темпы накопления капитала для ускорения роста экономики этих стран продолжают в значительной степени зависеть от увеличения импорта оборудования и других основных средств производства. Без сомнения, есть несколько развивающихся стран, которые добились успеха в создании отраслей промышленности по производству основных средств производства; но даже в этих странах спрос на такие товары далеко превышает возможности отечественного производства, и вследствие этого потребность в импорте резко возрастает.

[23] См., например, «Commodity trade and policies in the post-war period», *World Economic Survey*, 1962, part I, (Sales No.: 63. II. C. 1.), page 54.

42. Как уже указывалось, развивающиеся страны, импорт которых растет быстрее, чем экспорт, сталкиваются с проблемой постоянного ухудшения их торгового баланса. Хорошо известно, что платежный баланс этих стран в отношении оказания услуг традиционно является отрицательным, поскольку эти слаборазвитые страны в силу необходимости должны зависеть в значительной мере от услуг торгового флота и страховых компаний развитых стран, с тем чтобы удовлетворить потребности своей внешней торговли в деле транспортировки и страхования и в то же время платить проценты по своим государственным долгам. Поэтому в последние годы у развивающихся стран на товарных счетах и счетах за оказание услуг нарастает отрицательное сальдо. В первые послевоенные годы многие развивающиеся страны изъяли крупные суммы из своих накоплений иностранной валюты для покрытия этого дефицита. Но, вообще говоря, инвалютные резервы этих стран в настоящее время настолько истощены, что дальнейшие изъятия стали невозможными. В самом деле, в самые последние годы основное бремя покрытия дефицита этих стран все чаще стало приходиться на иностранную помощь и капитал.

43. Без сомнения, имеется возможность улучшения баланса развивающихся стран в отношении предоставления услуг. В этой связи в некоторых документах Организации Объединенных Наций исследуются довольно подробно такие проблемы, как задолженность по обслуживанию, морские и авиационные фрахтовые ставки, страховые сборы и туризм[24]. Можно ожидать, что развивающиеся страны сумеют извлечь пользу во всех этих направлениях, как только их экономическая структура станет более разносторонней. Но глава 3 ясно показывает, что потребности этих стран столь велики, что внешнеторговый отрицательный баланс, вероятно, явится для них постоянной проблемой в течение довольно продолжительного времени.

44. Наличие иностранных фондов для развития экономики явилось в последние годы красноречивым выражением международного сотрудничества. Эти фонды помогают покрывать внешнеторговый дефицит и представляют собой существенные дополнительные ресурсы для развития экономики. Одним из важных вопросов, стоящих перед человечеством, несомненно, является необходимость увеличения притока фондов в развивающиеся страны. Можно вспомнить, что Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций в своей резолюции 1522 (XV) настойчиво призывала к тому, чтобы объем экономической помощи и приток капитала в развивающиеся страны был увеличен настолько, чтобы составить 1 процент национального дохода развивающихся стран, вместе взятых. Дополнительный и не менее важный аспект этой проблемы заключается в необходимости координировать политику торговли и оказание помощи. Например, значительная часть ежегодного притока фондов в развивающиеся страны представила собой лишь возмещение понесенных ими убытков в результате ухудшения условий торговли[25]. Более того, во многих странах ежегодный приток фондов показал резкие колебания, которые помешали выполнению планов развития, обычно охватывающих период в четыре-пять лет. Растущее бремя уплаты процентов по займам, в свою очередь, указывает на необходимость переоценки условий, по которым предоставляется помощь.

45. В то время как увеличение притока иностранной помощи и капитала играет весьма важную роль в ускорении темпов развития экономики, не подлежит сомнению, то, что развивающиеся страны, в конечном итоге, должны достичь определенной стадии самостоятельного развития экономики. Действительно, главной задачей иностранной помощи является способствование достижению этой цели в максимально короткий срок. Однако вряд ли следует подчеркивать, что достижение уровня, с которого развивающиеся страны смогут продолжить самостоятельное развитие, зависит от благоприятной ситуации в отношении их товарного экспорта, составляющего основной источник поступлений иностранной валюты.

46. Развивающиеся страны должны всеми способами сами предпринимать энергичные меры для расширения и диверсификации своего экспорта. Они должны неуклонно стремиться к развитию экспорта товаров, пользующихся растущим спросом на мировом рынке. Развивающиеся страны должны также принимать решительные меры к увеличению торговли между собой, на которую в настоящее время приходится относительно небольшая доля их общей торговли. Несомненно имеются большие возможности для взаимного сотрудничества в этой области. Независимо от возможного увеличения объема внутрирегиональной торговли развивающихся стран, недавние тенденции безошибочно подсказывают, что развивающиеся страны будут продолжать изыскивать для основной части своего экспорта рынки сбыта вне пределов их районов. Таким

[24] См., например, документы, представленные в связи с пунктом повестки дня Конференции «улучшение торговли развивающихся стран по невидимым статьям», том V настоящей серии.

[25] Для иллюстрации см. «Финансирование расширения международной торговли», том V настоящей серии.

образом, именно расширение этих внешних рынков сбыта составляет их основную цель. В этой связи одним из обещающих направлений, видимо, является увеличение торговли со странами централизованного планового хозяйства экономики. Как указано выше, доля стран централизованного планового хозяйства в экспорте развивающихся стран, хотя и остается незначительной, быстро растет. Однако почти не вызывает сомнения тот факт, что подавляющая часть этого экспорта будет продолжать поглощаться развитыми странами с рыночной экономикой. В любом случае дело заключается в том, что усилия, прилагаемые только развивающимися странами, не приведут к нужным результатам; эти усилия должны сопровождаться активным сотрудничеством со стороны стран, развитых в экономическом отношении.

47. Главный вопрос в отношении расширения рынков для экспорта из развивающихся стран заключается в сырьевых товарах, которые по традиции занимают угрожающе большую долю в их экспорте. Проблемы торговли сырьем сложны. Их решение, будь то устранение существующих препятствий или стабилизация международных рынков, или внедрение соответствующей системы компенсационного финансирования для нейтрализации колебаний в доходе от экспорта, требует осторожного и совместного подхода со стороны всех стран. Лишь при таких обстоятельствах, указывается в некоторых последующих главах, такой традиционный источник поступлений иностранной валюты приведет к успешному ускорению экономического развития[26].

48. Однако новая международная торговая политика должна выходить за рамки торговли сырьевыми товарами. В последние годы целый ряд развивающихся стран во все возрастающей степени начал налаживать производство промышленных товаров и экспортировать их. Но их попытки внести разнообразие в их экспорт путем включения промышленных товаров часто сводились на нет в результате различных тарифных и нетарифных барьеров, воздвигаемых в развитых странах. Налицо растущее убеждение, что, пока не будут выработаны соответствующие меры для устранения таких барьеров, промышленный рост развивающихся стран не будет достаточно быстрым. Документы, относящиеся к пункту повестки дня Конференции «Торговля промышленными изделиями и полуфабрикатами», уделяют большое внимание этому важному вопросу.

49. Очевидно, что необходимы энергичные меры в широком плане для того, чтобы превратить внешнюю торговлю в действенный инструмент экономического развития. И именно эта жизненно важная необходимость предпринять соответствующие действия в мировом масштабе создает установку для Конференции ООН по вопросам торговли и развития.

Глава 2

ОБЗОР МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА

50. В настоящей главе содержится краткий обзор тенденций развития валового национального продукта как в абсолютных цифрах, так и на душу населения в развитых и развивающихся странах с рыночной экономикой в период между 1950 и 1960 годом[27]. Для предоставления широких перспектив усилиям, которые потребуются от международного сообщества для достижения целей, поставленных перед Декадой развития Организации Объединенных Наций, весьма важно произвести количественную оценку тенденций прошлых лет в области производства и роста населения. Такая оценка создаст более твердую основу для рассмотрения изменений в международной и национальной политике отдельных стран относительно помощи и торговли. Это необходимо для достижения целей декады развития.

51. В последующих трех разделах этой главы приводится описание тенденций в области развития валового национального продукта на региональной основе и на основе отдельной страны соответственно в абсолютных величинах и в расчете на душу населения. В последнем разделе рассматриваются в свете этих тенденций некоторые особенности целей, выдвинутых в процессе осуществления Декады развития. Анализ, данный в этой главе, служит основой для оценки торговых потребностей развивающихся стран в целях ускорения их экономического роста; эта оценка приводится в главе 3. В Приложении к данной главе приводятся основные источники информации и методы расчета ориентировочных цифр, приведенных в статистических таблицах.

---

[26] См. «Доступ сырьевых товаров на рынке промышленных стран — существующие препятствия и мероприятия по расширению торговли», глава 1 и глава 2 «Стабилизация международных рынков сбыта сырьевых товаров», том III, и «Международное компенсационное финансирование для нейтрализации последствий изменений в соотношении импортных и экспортных цен» в разделе «Финансирование расширения международной торговли», том V, глава 2 настоящей серии.

[27] В настоящий обзор оказалось невозможным включить анализ стран централизованного планового хозяйства, поскольку их данные о валовом национальном продукте отличаются от данных стран с рыночной экономикой.

ТЕНДЕНЦИИ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА, 1950—1960 ГОДЫ [28]

52. Валовой национальный продукт всех стран с рыночной экономикой, как развитых, так и развивающихся, вырос приблизительно с 732 миллиардов долларов в 1950 году до 1090 миллиардов долларов в 1960 году в ценах и валютных курсах, существовавших в 1960 году [29]. Это равносильно ежегодным темпам прироста в 4,1 процента. В ходе упомянутого десятилетия валовой национальный продукт возрастал в развивающихся странах с рыночной экономикой в целом несколько большими темпами, нежели в развитых странах с рыночной экономикой в целом. Темп роста в развивающихся странах достигал 4,4 процента в год, тогда как в развитых государствах он был равен 4 процентам в год [30]. Это расхождение в темпах роста обеих групп государств в значительной мере объясняется медленным развитием производства в Северной Америке и в большинстве стран Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ). В остальных развитых районах мира отмечен более быстрый рост, темп которого превысил средний прирост в странах с рыночной экономикой в целом. Это особенно относится к Японии и к некоторым странам Европейского экономического сообщества (ЕЭС). В противоположность этому производство в основных развивающихся районах мира возрастало темпами, более близкими к общей средней цифре; в Западной Азии и в развивающихся районах, перечисленных под названием «прочие» [31], производство развивалось темпами, значительно превышавшими средние величины [32] (см. таблицу 2-1).

53. Следует отметить, что рост производства в 50-х годах не был полностью свободен от цикличных колебаний. Колебания в темпах прироста из года в год носили более ярко выраженный характер в развитых странах с рыночной экономикой, хотя лишь с 1957 по 1958 год в производстве валового национального продукта этой группы стран был отмечен спад, хотя и небольшой, главным образом в результате спада в Соединенных Штатах.

54. Следует также отметить тенденцию к замедлению темпа роста валового национального продукта в течение десятилетия как в развитых, так и в развивающихся странах с рыночной экономикой. В развитых странах с рыночной экономикой ежегодный прирост валового национального продукта снизился с 4,7 процента в первой половине 50-х годов до 3,3 процента во второй половине того же десятилетия. С другой стороны, в развивающихся странах с рыночной экономикой было отмечено менее ярко выраженное падение ежегодных темпов роста, которые снизились с 4,6 процента в течение первой половины десятилетия до 4,3 процента в течение второй его половины.

55. Распределение валового национального продукта между развитыми и развивающимися странами с рыночной экономикой мало изменилось за рассматриваемый период времени. С 1950 по 1960 год доля развитых стран с рыночной экономикой в общем производстве снизилась лишь немного — с 84,9 до 84,4 процента. Это снижение отражало значительное падение доли Северной Америки с 53,1 до 49,5 процента, а также доли стран Европейской ассоциации свободной торговли с 10,9 до 10,1 процента. Это снижение доли участия обоих районов мира не полностью компенсировалось значительным ростом доли стран Европейского экономического сообщества (с 14,3 до 16,6 процента) и Японии (с 2,2 до 3,6 процента). Увеличение доли развивающихся районов в общем производстве с 15,1 до 15,6 процента в течение десятилетия в значительной мере объясняется ростом производства в странах Латинской Америки.

---

[28] Ориентировочные данные о валовом национальном продукте в долларах США на 1960 год были подготовлены Центром экономических проектов и программ Бюро общеэкономических исследований и экономической политики Секретариата Организации Объединенных Наций. См. в Приложении к данной главе источники основных данных и описание методов расчетов этих данных.

[29] Следует отметить, что номинальные валютные курсы не обязательно являются наилучшим средством для сравнения между собой покупательной силы национальных валют. Однако эти валютные курсы являются в настоящее время единственным постоянным фактором, которым мы можем воспользоваться для проведения сравнения национальных валют отдельных стран.

[30] Если специально не оговорено, то темпы роста, приводимые в настоящем документе, представляют собой повсюду средние ежегодные сложные проценты, полученные путем сравнения между собой двух соответствующих сравниваемых годов. Эти темпы могут быть, конечно, подвержены влиянию цикличных и случайных факторов, действовавших в сравниваемые между собой годы. Расчеты, однако, показывают, что в общем полученные выводы существенным образом не изменились бы в результате применения других методов расчета темпов прироста, которые меньше подвержены действию цикличности и случайностей. Так, для развивающихся стран тенденция прироста в 1950 году такова же, что и при средних сложных процентах, то есть 4,4 процента в год. Однако для развитых стран с рыночной экономикой прирост за тот же период достигает 3,7 процента в год по сравнению с приростом 4,0 процента в год на основе совокупного среднегодового темпа роста. Эта разница отражает колебания ежегодных изменений роста в течение десятилетия.

[31] Этот район состоит главным образом из стран и зависимых территорий Карибского бассейна.

[32] Надо отметить, что в обоих этих районах имеются нефтедобывающие страны, экспорт нефти которых быстро возрастал в течение десятилетия, способствуя тем самым высокому приросту валового национального продукта.

ТАБЛИЦА 2-1

Валовой национальный продукт по основным районам мира в 1950, 1955 и 1960 годах [a]

Районы мира	*В миллиардах долларов по курсу 1960 года*			*Распределение в процентах*			*Совокупный среднегодовой темп роста (в процентах)*		
	1950	*1955*	*1960*	*1950*	*1955*	*1960*	*1950—1960*	*1950—1955*	*1955—1960*
Все страны с рыночной экономикой	732,1	920,0	1089,9	100,0	100,0	100,0	4,1	4,7	3,5
Развитые страны с рыночной экономикой:	621,8	782,1	920,1	84,9	85,0	84,4	4,0	4,7	3,3
Северная Америка	388,5	480,4	539,8	53,1	52,2	49,5	3,3	4,3	2,4
Западная Европа	199,2	254,8	314,3	27,2	27,7	28,8	4,7	5,0	4,3
Страны ЕЭС	104,4	140,8	180,6	14,3	15,3	16,6	5,6	6,2	5,1
Страны ЕАСТ	80,1	94,8	110,0	10,9	10,3	10,1	3,2	3,4	3,0
Прочие страны Западной Европы [b]	14,7	19,3	23,7	2,0	2,1	2,2	4,9	5,5	4,2
Япония	16,1	24,7	39,0	2,2	2,7	3,6	9,3	9,0	9,5
Океания и Южная Африка	18,0	22,1	27,0	2,5	2,4	2,5	4,1	4,1	4,1
Развивающиеся страны с рыночной экономикой:	110,3	137,9	169,8	15,1	15,0	15,6	4,4	4,6	4,3
Республики Латинской Америки	39,1	49,4	61,4	5,3	5,4	5,6	4,6	4,8	4,5
Африка [c]	18,1	22,3	27,0	2,5	2,4	2,5	4,1	4,3	3,9
Дальний Восток [d]	45,2	55,9	68,3	6,2	6,1	6,3	4,2	4,3	4,1
Западная Азия [e]	6,6	8,7	10,9	0,9	0,9	1,0	5,2	5,6	4,7
Прочие страны	1,2	1,6	2,2	0,2	0,2	0,2	6,2	5,6	6,8

Источник: См. Приложение, пункты 75—78.

[a] Дробные цифры и проценты не совпадают всюду по итогам, поскольку они берутся округленными.

[b] Включая Турцию.

[c] Исключая Южно-Африканскую Республику.

[d] Исключая Японию.

[e] Исключая Турцию.

ТЕНДЕНЦИИ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ, 1950—1960 ГОДЫ [33]

56. Несмотря на то что за десятилетие, закончившееся в 1960 году, темпы роста производства развитых стран с рыночной экономикой существенно не отличались от темпов роста производства развивающихся стран с рыночной экономикой, если рассматривать их как самостоятельные группы, тенденции прироста на душу населения валового продукта носят совершенно различный характер. Совершенно очевидно, что это объясняется различиями в темпах прироста населения между обеими группами стран. Так, с 1950 по 1960 год население всех стран с рыночной экономикой возросло с 1622 миллионов приблизительно до 1953 миллионов человек, то есть с ежегодным темпом прироста в 1,8 процента. В развитых районах мира население возросло с 576 миллионов до 653 миллионов, или с приростом в 1,2 процента в год. В развивающихся районах мира население увеличилось с 1046 миллионов до 1301 миллиона, что равносильно приросту в 2,2 процента в год. Следовательно, темп роста населения в развивающихся странах почти вдвое превысил темпы роста населения в развитых районах мира за период 50-х годов. В результате этого развития удельный вес стран первой группы в населении земного шара увеличился с 64,5 процента в 1950 году до 66,6 процента в 1960 году (см. таблицу 2-2).

57. Относительно быстрый рост населения представляет собой характерную черту всех развивающихся районов. Действительно, ни в одном развивающемся районе мира годовой прирост населения не был менее 2 процентов; в республиках Латинской Америки он достиг даже 2,8 процента. В противоположность этому почти во всех развитых районах мира население возрастало значительно медленнее: в странах Европейской ассоциации свободной торговли темп прироста населения был равен 0,5 процента.

Эта разница в темпах прироста населения между развитыми и развивающимися районами мира повлекла за собой значительное расхождение в темпах прироста производства на душу населения между этими двумя группами стран (см. таблицу 2-3). По группе развитых стран с рыночной экономикой в целом средний рост валового национального продукта на душу населения составил от 1080 долларов в 1950 году до 1410 долларов в 1960 году, что означает 2,7 процента совокупного среднегодового темпа роста. С другой стороны, в развивающихся районах средняя стоимость вало-

[33] Эти данные основываются на пересмотренных отчетах о численности населения, опубликованных Секцией народонаселения Социального бюро Секретариата Организации Объединенных Наций.

ТАБЛИЦА 2-2

Население основных районов в 1950, 1955 и 1960 годах [a]

Районы мира	Численность в миллионах			Процентное распределение			Совокупный среднегодовой темп роста (в процентах)		
	1950	1955	1960	1950	1955	1960	1950—1960	1950—1955	1955—1960
Все страны с рыночной экономикой [b]	1621,8	1770,5	1953,2	100,0	100,0	100,0	1,8	1,7	1,9
Развитые страны с рыночной экономикой:	575,6	612,7	652,6	35,5	34,6	33,4	1,2	1,2	1,3
Северная Америка	166,0	181,6	198,6	10,2	10,3	10,2	1,8	1,8	1,7
Западная Европа	303,9	316,7	332,3	18,7	17,9	17,0	0,9	0,8	1,0
Страны ЕЭС	155,2	161,4	169,1	9,6	9,1	8,7	0,9	0,8	1,0
Страны ЕАСТ	85,2	86,9	89,5	5,3	4,9	4,6	0,5	0,4	0,6
Прочие страны Западной Европы	63,5	68,3	73,7	3,9	3,9	3,8	1,5	1,5	1,5
Япония	83,1	89,0	93,2	5,1	5,0	4,8	1,1	1,4	0,9
Океания и Южная Африка	22,6	25,4	28,5	1,4	1,4	1,5	2,3	2,3	2,3
Развивающиеся страны с рыночной экономикой:	1046,2	1157,8	1300,6	64,5	65,4	66,6	2,2	2,1	2,4
Республики Латинской Америки	155,6	178,3	204,9	9,6	10,1	10,5	2,8	2,8	2,8
Африка	193,5	214,1	239,3	11,9	12,1	12,3	2,2	2,1	2,3
Дальний Восток	652,9	715,2	800,5	40,3	40,4	41,0	2,1	1,8	2,3
Западная Азия	40,4	45,9	51,2	2,5	2,6	2,6	2,4	2,7	2,3
Прочие страны	3,8	4,2	4,7	0,2	0,2	0,2	2,1	2,1	2,1

Источник: См. Приложение к данной главе.

[a] Дробные цифры и проценты не совпадают всюду по итогам, поскольку они берутся округленно.

[b] Охват стран по районам тот же, что и в таблице 2-1.

ТАБЛИЦА 2-3

Валовой национальный продукт на душу населения в основных районах мира в 1950, 1955 и 1960 годах [a]

Районы мира	Суммы в долларах по курсу 1960 года			Совокупный среднегодовой темп роста (в процентах)		
	1950	1955	1960	1950—1960	1950—1955	1955—1960
Все страны с рыночной экономикой [b]	451	520	558	2,1	2,9	1,4
Развитые страны с рыночной экономикой:	1080	1277	1410	2,7	3,4	2,0
Северная Америка	2340	2645	2718	1,5	2,5	0,5
Западная Европа	655	805	946	3,7	4,2	3,3
Страны ЕЭС	672	872	1068	4,7	5,3	4,1
Страны ЕАСТ	941	1090	1229	2,7	3,0	2,0
Прочие страны Западной Европы	232	282	322	3,3	4,0	2,6
Япония	193	278	418	8,0	7,6	8,5
Океания и Южная Африка	800	872	948	1,7	1,8	1,7
Развивающиеся страны с рыночной экономикой:	105	119	130	2,2	2,5	1,8
Республики Латинской Америки	252	277	300	1,8	1,9	1,6
Африка	93	104	113	1,9	2,2	1,6
Дальний Восток	69	78	85	2,1	2,4	1,8
Западная Азия	164	189	214	2,7	3,0	2,4
Прочие страны	319	377	472	4,0	3,4	4,6

Источник: См. Приложение к данной главе.

[a] Дробные цифры и проценты не совпадают всюду по итогам, поскольку они берутся округленно.

[b] Охват стран по районам тот же, что и в таблице 2-1.

вого национального продукта на душу населения возросла всего лишь со 105 долларов в 1950 году до 130 долларов в 1960 году, то есть ежегодный средний прирост составил 2,2 процента. Следовательно, разрыв в производстве на душу населения между отдельными группами стран с рыночной экономикой увеличился не только в абсолютных цифрах (вполне понятное явление, учитывая большую разницу в абсолютных уровнях производства на душу насе-

ления между обеими группами стран), но и в относительных величинах. Если в 1950 году производство на душу населения в развитых районах мира было в 10 раз больше производства на душу населения в развивающихся районах, то к 1960 году оно превышало его уже в 11 раз. Если эти тенденции будут продолжаться, то развивающимся районам потребуется почти 33 года для удвоения своего нынешнего производства на душу населения; к тому времени разрыв в производстве на душу населения между отдельными группами стран, естественно, возрастет еще больше.

58. Среди развитых районов мира Северная Америка, которая имеет наивысший уровень производства на душу населения (2718 долларов в 1960 году), имела самый низкий ежегодный прирост производства на душу населения (1,5 процента). В то же время Япония с ее относительно низким уровнем производства на душу населения (418 долларов в 1960 году) показала наивысший темп прироста (8 процентов). В развивающихся районах среди республик Латинской Америки отмечен самый низкий ежегодный темп прироста валового национального продукта (1,8 процента); за ними следует Африка (1,9 процента), Дальний Восток (2,1 процента), Западная Азия (2,7 процента) и «прочие страны» (4 процента).

59. В то время как рост валового национального продукта обнаружил в течение десятилетия тенденцию к замедлению в большинстве развитых и развивающихся районов, рост населения показал, наоборот, тенденцию к увеличению в обеих группах стран, хотя в большей мере в развивающихся странах. Эти расхождения между ростом валового национального продукта и ростом населения повлекли за собой еще большее снижение темпов прироста производства на душу населения, нежели общего производства, в большинстве районов мира. В развитых районах в целом ежегодный темп роста производства на душу населения снизился с 3,4 процента в первой половине десятилетия до 2 процентов во второй его половине, тогда как соответствующее падение по группе развивающихся стран в целом составило от 2,5 до 1,8 процента.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВАЛОВОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА В АБСОЛЮТНЫХ ЦИФРАХ И НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ, 1950—1960 ГОДЫ

60. Тенденции, которые наблюдались в региональных группах в области роста валового национального продукта, населения и производства на душу населения, скрывают значительные расхождения между отдельными странами. Между темпами роста в отдельных странах наблюдаются гораздо большие колебания, нежели между темпами роста в географических районах. Анализ этих данных будет способствовать осознанию тенденции истекших лет. Можно наглядно подытожить эти данные в виде таблиц 2-4, 2-5 и 2-6[34], а также на диаграммах 2-1, 2-2 и 2-3, где приводится распределение по отдельным странам темпов прироста.

[34] Все страны перечислены отдельно в группе развитых стран. Ввиду, однако, нехватки данных ряд стран каждого географического района по группе развивающихся стран объединен в одну общую категорию под названием «прочие страны». Это обстоятельство надо иметь в виду при сравнении данных по странам.

ТАБЛИЦА 2-4

Распределение стран по группам в зависимости от темпов прироста валового национального продукта с 1950 по 1960 год [a]

Совокупный среднегодовой темп роста (в процентах)	*Развитые страны*			*Развивающиеся страны*		
	число	*процентное распределение по числу стран*	*удельный вес в процентах в общем количестве валового национального продукта за 1960 год*	*число*	*процентное распределение по числу стран*	*удельный вес в процентах в общем количестве валового национального продукта за 1960 год*
I. Менее 2,5	2	8	0,2	7	16	13,7
II. От 2,5 до 3,4 . . .	7	28	66,4	3	7	8,0
III. От 3,5 до 4,4 . .	4	16	12,9	10	22	33,2
IV. От 4,5 до 5,4 . .	6	24	3,9	11	24	14,3
V. От 5,5 до 6,4 . . .	4	16	5,1	7	16	21,1
VI. От 6,5 и выше . .	2	8	11,5	7	16	9,7
Итого . . .	25	100	100,0	45	100	100,0

Источник: См. Приложение к данной главе.

[a] Дробные цифры и проценты не совпадают всюду по итогам, поскольку они берутся округленно.

ТАБЛИЦА 2-5

Распределение стран по группам в зависимости от темпов прироста населения с 1950 по 1960 год [a]

Совокупный среднегодовой темп роста (в процентах)	Развитые страны			Развивающиеся страны		
	число	процентное распределение по числу стран	удельный вес в процентах в общей численности населения в 1960 году	число	процентное распределение по числу стран	удельный вес в процентах в общей численности населения в 1960 году
I. Менее 0,5 . . .	3	12	9,6	—	—	—
II. От 0,5 до 0,9 . .	8	32	31,9	—	—	—
III. От 1,0 до 1,4 . .	7	28	19,4	2	4	0,2
IV. От 1,5 до 1,9 . .	1	4	27,7	6	13	41,2
V. От 2,0 до 2,4 . .	4	16	4,4	15	33	44,4
VI. От 2,5 до 2,9 . .	2	8	7,0	7	16	4,3
VII. От 3,0 до 3,4 . .	—	—	—	12	27	9,2
VIII. От 3,5 и выше .	—	—	—	3	7	0,8
Итого . . .	25	100	100,0	45	100	100,0

Источник: См. Приложение к данной главе.

[a] Дробные цифры и проценты не совпадают всюду по итогам, поскольку они берутся округленно.

61. Как указано выше, в 50-х годах средний темп прироста валового национального продукта в развивающихся странах в целом несколько превышал темп прироста в развитых странах в целом. Вместе с тем из таблицы 2-4 и диаграммы 2-1 явствует, что средний темп прироста по группе развивающихся стран не характерен для темпов прироста в отдельных странах той же группы. Действительно, число стран, в которых производство возрастает очень низкими темпами, было значительно больше в группе развивающихся стран, нежели в группе развитых стран. Распределение темпов прироста между развивающимися странами характеризуется либо относительно низкими темпами в одних странах, либо относительно высокими темпами в других. С другой стороны, соответствующее распределение темпов роста среди развитых стран является равномерным.

62. Темпы роста населения в различных странах во многих отношениях не соответствуют темпам роста валового национального продукта (см. таблицу 2-5 и диаграмму 2-2). Это соотношение в развивающихся странах ближе к средней цифре по всей группе, нежели это имеет место в группе развитых стран. Среди развивающихся стран около 86 процентов всего их населения возрастало темпами от 1,5 до 2,5 процента ежегодно в течение десятилетия. Количество населения, возраставшее тем-

ТАБЛИЦА 2-6

Распределение стран по группам в зависимости от темпов прироста валового национального продукта на душу населения с 1950 по 1960 год [a]

Совокупный среднегодовой темп роста (в процентах)	Число (в процентах)	Развитые страны			Число (в процентах)	Развивающиеся страны		
		удельный вес в процентах в общем количестве валового национального продукта за 1960 год	удельный вес в процентах к общей численности населения в 1960 году	валовой национальный продукт на душу населения в 1960 году (в долларах)		удельный вес в процентах в общем количестве валового национального продукта за 1960 год	удельный вес в процентах к общей численности населения в 1960 году	валовой национальный продукт на душу населения в 1960 году (в долларах)
I. Менее 0 . . .	—	—	—	—	6 (13)	10,2	4,3	310
II. От 0 до 0,9 . .	—	—	—	—	4 (9)	7,0	8,9	102
III. От 1,0 до 1,9 .	5 (20)	60,8	32,4	2645	13 (29)	20,0	24,6	106
IV. От 2,0 до 2,9 .	8 (32)	12,5	14,7	1193	10 (22)	39,5	47,2	109
V. От 3,0 до 3,9 .	6 (24)	9,8	15,9	875	3 (7)	15,2	8,1	246
VI. От 4,0 до 4,9 .	1 (4)	0,9	4,6	278	6 (13)	6,5	6,0	143
VII. От 5,0 и выше .	5 (20)	16,0	32,3	695	3 (7)	1,6	1,0	209
Итого . . .	25 (100)	100,0	100,0	1410	45 (100)	100,0	100,0	130

Источник: См. Прнложение к данной главе.

[a] Дробные цифры и проценты не совпадают всюду по итогам, поскольку они берутся округленно.

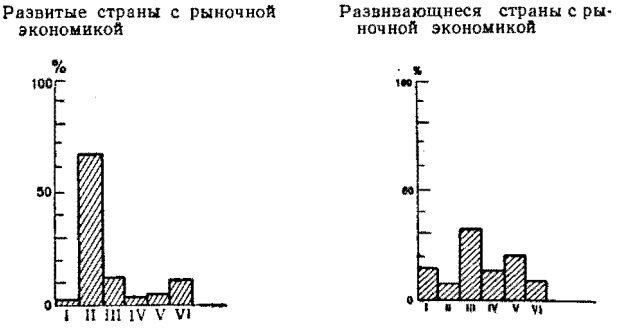
пами ниже 1,5 процента в год, было незначительным по отношению ко всей численности населения; в то же время около 14 процентов всего населения возрастало темпами, превышавшими 2,5 процента в год. В противоположность этому относительно большая доля населения в развитых странах возрастала чрезвычайно низкими темпами; около 42 процентов всего населения этой группы стран возрастало темпами ниже 1 процента в год. Однако за это же время около 39 процентов всего населения развитых стран увеличивалось ежегодно более чем на 1,5 процента.

63. Эти расхождения в темпах прироста производства и населения между странами развитой и развивающейся групп еще больше подчеркивали различия в темпах прироста производства на душу населения между обеими группами стран. Значительное число развивающихся стран ощущало такое давление со стороны все возраставшего населения, что успехи, достигнутые в них в отношении роста объема производства, оказались недостаточными для улучшения жизненного уровня населения. Как показывает таблица 2-6, для 13 процентов населения развивающихся стран производство на душу населения либо снизилось, либо возросло темпами менее 1 процента в год. Лишь 7 процентов всего населения этих стран испытали на себе быстрый рост производства на душу населения, то есть темпами, превышавшими 4 процента в год. Распределение темпов роста производства на душу населения в развивающихся странах обнаруживает тенденцию склоняться к средним величинам этой группы стран, независимо от того, рассматривать его с точки зрения доли населения или же доли валового национального продукта. С другой стороны, соответствующий характер распределения этих данных по группе развитых стран не обнаруживает такой тенденции. Почти для 37 процентов населения развитых стран производство на душу населения возрастало темпами, превышавшими 4 процента в год. В то же время почти треть населения этих стран сосредоточена в относительно низком ряду темпов прироста, то есть от 1 до 2 процентов в год. Вместе с тем ни в одной из развитых стран не отмечен темп прироста производства на душу населения ниже 1 процента. Таким образом, в этом случае распределение этих данных показывает два различных полюса с обоих концов, как изображено на диаграмме 2-3. Значение такого распределения данных становится ясным, если сравнить темпы прироста производства на душу населения с уровнем этого производства. По группе развитых стран между обеими этими переменными величинами создалась явно отрицательная взаимосвязь [см. диаграмму 2-3 (с)]. Другими словами, среди развитых стран государства,

Диаграмма 2-1

Распределение стран по группам в зависимости от темпов роста валового национального продукта с 1950 по 1960 год[a]

(Удельный вес стран в валовом национальном продукте)



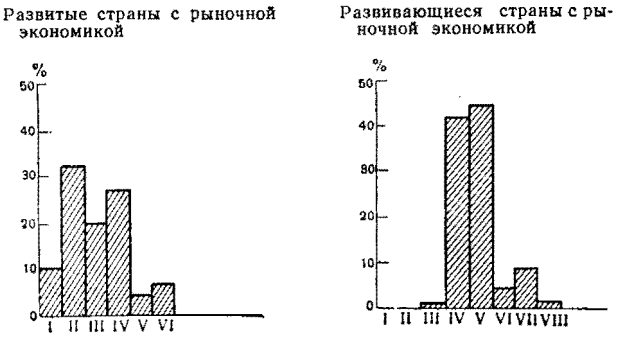
Источник: См. таблицу 2-4.

[a] Объяснения I—VI рядов см. в таблице 2-4.

Диаграмма 2-2

Распределение стран по группам в зависимости от темпов роста населения с 1950 по 1960 год[a]

(Удельный вес в общей численности населения)



Источник: См. таблицу 2-5.

[a] Объяснение I—VIII рядов см. в таблице 2-5.

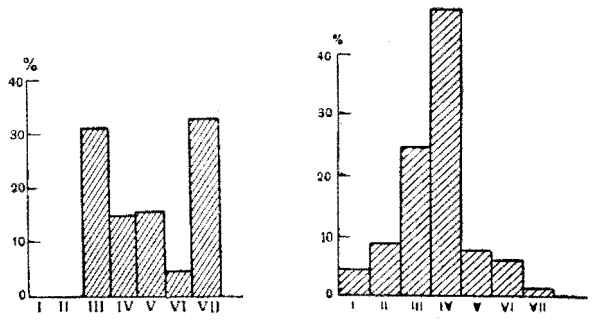
имевшие относительно высокий уровень производства на душу населения, отметили относительно низкие темпы прироста производства на душу населения за рассматриваемый период. Эта отрицательная взаимосвязь между уровнем и темпами прироста производства на душу населения повлекла за собой некоторое ослабление разрыва в производстве на душу населения среди развитых стран за истекшее десятилетие. В противоположность этому такой взаимосвязи не наблюдалось среди развивающихся стран. Таким образом, существующие различия в производстве на душу населения между развивающимися странами еще больше обострились, а разрыв в производстве на душу населения между развитыми и развивающимися районами еще больше расширился.

Диаграмма 2-3

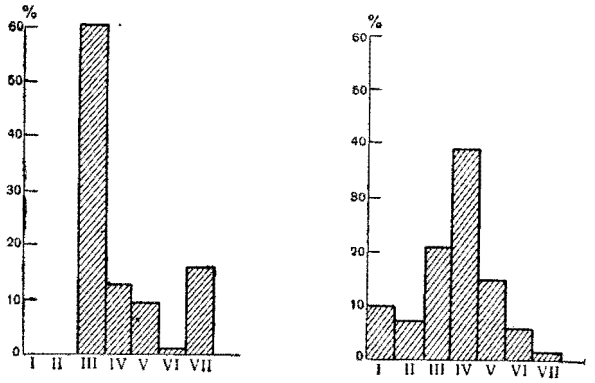
Распределение стран по группам в зависимости от темпов прироста валового национального продукта на душу населения с 1950 по 1960 год[a]

Развитые страны с рыночной экономикой — Развивающиеся страны с рыночной экономикой

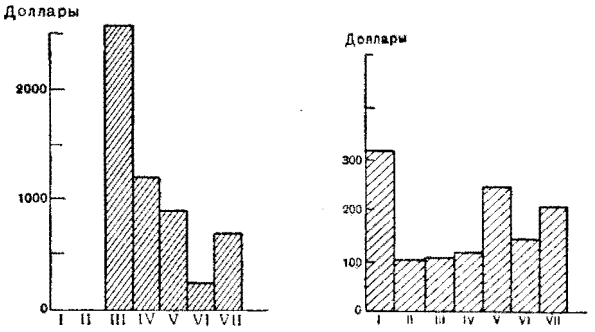
[a] Удельный вес в общей численности населения.



[b] Удельный вес стран в валовом национальном продукте.



[c] Производство на душу населения.



Источник: См. таблицу 2-6.

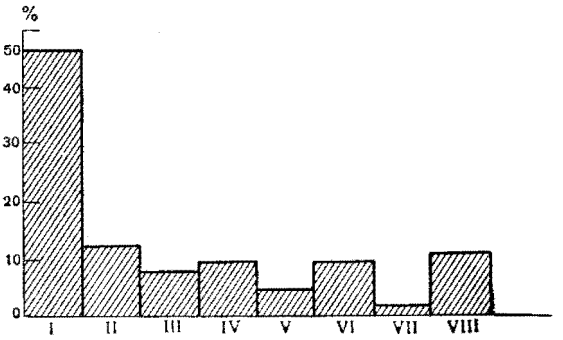
[a] Объяснения к I—VII рядам см. в таблице 2-6.

64. Ход развития с 1950 по 1960 год отнюдь не ослабил крайне неравномерного распределения производства продукции на душу населения между различными странами. Эта неравномерность совершенно ясно видна из таблицы 2-7, а также из диаграммы 2-4, где показано распределение населения в странах с рыночной экономикой в 1960 году. При этом можно отметить, что даже в 1960 году для

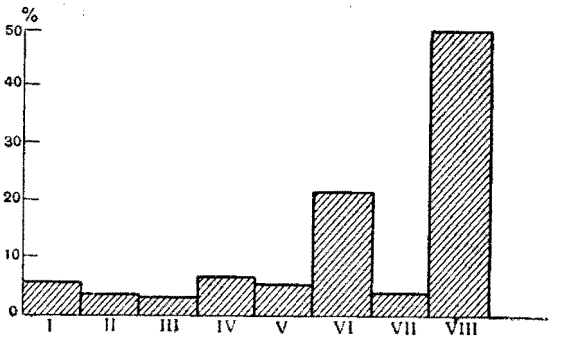
Диаграмма 2-4

Распределение стран по группам в зависимости от объема валового национального продукта на душу населения в 1960 году[a]

a) Население (в процентах)



b) Валовой национальный продукт (в процентах)



Источник: Таблица 2-7.

[a] Объяснение рядов I—VIII см. в таблице 2-7.

46 процентов всего населения стран с рыночной экономикой производство на душу населения выражалось в сумме менее 100 долларов. Следовательно, почти половина населения давала всего лишь 7 процентов валового национального продукта всех стран с рыночной экономикой. С другой стороны, при высшем уровне распределения почти половина всего валового национального продукта вырабатывалась населением, составляющим всего лишь 10 процентов; другими словами, средний уровень производства на душу населения этой группы стран превышал более чем в 30 раз уровень производства стран с низшим уровнем распределения. Диаграмма 2-4 показывает также, что распределение этих данных поднимается в ряде мест выше всего ряда. К наивысшему, VIII ряду относятся Соединенные Штаты и Канада, где отмечено наибольшее производство на душу населения (свыше 2000 долларов). Следующий за ним по высоте уровень относится к VI ряду (от 1000 до 1499 долларов); к этому же ряду относится значительная часть населения, проживающего в развитых странах с рыночной

ТАБЛИЦА 2-7

Распределение стран по группам в зависимости от уровня валового национального продукта на душу населения в 1960 году [a]

Валовой национальный продукт на душу населения (в долларах США)	*Число стран*	*Валовой национальный продукт (в миллиардах долларов)*	*Население (в миллионах)*	*Распределение в процентах*	
				валовой национальный продукт	*население*
I. Менее 100	12	71,7	902,9	6,6	46,2
II. От 100 до 199 . . .	14	40,5	238,5	3,7	12,2
III. От 200 до 299 . . .	11	35,8	146,0	3,3	7,5
IV. От 300 до 499 . . .	9	73,5	177,7	6,8	9,1
V. От 500 до 999 . . .	8	58,2	83,1	5,3	4,3
VI. От 1000 до 1499 . .	9	230,0	180,6	21,1	9,2
VII. От 1500 до 1999 . .	5	40,4	25,8	3,7	1,3
VIII. От 2000 и выше . .	2	539,8	198,7	49,5	10,2
Итого	70	1089,9	1953,2	100,0	100,0

Источник: См. Приложение к данной главе.

[a] Дробные цифры и проценты не совпадают всюду по итогам, поскольку они берутся округленно.

экономикой Западной Европы. Ниже можно отметить еще одно показательное сосредоточение величин в IV ряду (от 300 до 499 долларов); в этой группе на долю одной лишь Японии приходится несколько более половины населения и валового национального продукта. Самый низкий показатель диаграммы распределения указывает на значительную концентрацию населения. Развивающиеся страны сосредоточены главным образом в I—IV рядах; исключением является Венесуэла, в которой производство выражается в сумме 1000 долларов на душу населения, что следует считать в основном результатом резкого повышения добычи нефти. Почти три четверти всего населения развивающихся районов приходится на I ряд (производство выражается в сумме 100 долларов на душу населения). На 94 процента всего населения в развивающихся районах приходится производство, выражающееся в сумме менее 300 долларов на душу населения.

ЦЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В 60-х ГОДАХ

65. Едва ли стоит упоминать о том, что вышеприведенное изложение новейших тенденций в развитии валового национального продукта выдвигает ряд важных вопросов в отношении будущего роста мировой экономики. Экономическое развитие стало теперь центральной проблемой во всем мире. В развитых странах с рыночной экономикой, которые еще недавно были заняты проблемами экономической устойчивости, уделяется теперь все большее внимание непрерывному экономическому росту. Так, например, Организация экономического сотрудничества и развития стремится добиться в течение 60-х годов для всех своих членов увеличения валового национального продукта до 50 процентов, то есть среднего ежегодного прироста 4,2 процента. Для большого числа развивающихся стран Африки, Азии и Латинской Америки быстрый экономический рост является, естественно, важнейшей проблемой современности. Учитывая и признавая значение этой проблемы, Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций в своей резолюции 1710 (XVI) определила 60-е годы как Декаду развития Организации Объединенных Наций. В этой резолюции Генеральная Ассамблея указывает на необходимость «добиться для каждой слаборазвитой страны значительного увеличения темпов роста, причем каждая страна будет сама устанавливать для себя цели, принимая за отправной пункт минимальный ежегодный темп прироста общего национального дохода в 5 процентов к концу Декады развития». В настоящем разделе мы рассмотрим некоторые детали этой цели, намеченной для развивающихся стран на период Декады развития, по сравнению с целями, намеченными Организацией экономического сотрудничества и развития для развитых стран с рыночной экономикой в свете тенденций истекших лет.

66. В таблице 2-8 приводится ряд предположительных расчетов, относящихся к уровню валового национального продукта 1970 года в абсолютных цифрах и на душу населения как для развитых, так и для развивающихся стран с рыночной экономикой. Некоторые из этих расчетов представляют собой простые экстраполяции на основе тенденций прошлых лет, тогда как другие построены на основе целого ряда различных намеченных целей. Эти предположительные расчеты не следует рас-

ТАБЛИЦА 2-8

Экстраполяции прошлых тенденций и ориентировочные предположения роста валового национального продукта в абсолютных цифрах и на душу населения в развитых и развивающихся странах с рыночной экономикой в 1970 году

Статьи	*1960 год (фактически)*	*1970 год (предположительно)*				
		экстраполяция из темпа прироста в течение 1950—1960 годов	*оценка согласно альтернативным проектным целям* [a]			
			(1)	*(2)*	*(3)*	*(4)*
Уровень						
Развитые страны с рыночной экономикой:						
валовой национальный продукт (в миллиардах долларов)	920	1323	1388			
валовой национальный продукт на душу населения (в долларах)	1410	1825	1914			
население (в миллионах) [b]	653	725				
Развивающиеся страны с рыночной экономикой:						
валовой национальный продукт (в миллиардах долларов)	170	261	271	277	282	293
валовой национальный продукт на душу населения (в долларах)	131	159	165	169	172	178
население (в миллионах) [b]	1301		1642			
Годовой прирост (в процентах) [c]						
Развитые страны с рыночной экономикой:						
валовой национальный продукт (в миллиардах долларов)	3,7[d]	3,7	4,2			
валовой национальный продукт на душу населения (в долларах)	2,4[d]	2,6	3,1			
население (в миллионах) [b]	1,2		1,1			
Развивающиеся страны с рыночной экономикой:						
валовой национальный продукт (в миллиардах долларов)	4,4	4,4	4,8	5,0	5,2	5,6
валовой национальный продукт на душу населения (в долларах)	2,2	2,0	2,4	2,6	2,8	3,2
население (в миллионах)	2,2		2,4			
Распределение валового национального продукта (в процентах) [e]						
развитые страны с рыночной экономикой	84,4	83,5	83,7	83,4	83,1	82,6
развивающиеся страны с рыночной экономикой	15,6	16,5	16,3	16,6	16,9	17,4
Распределение населения (в процентах) [b, e]						
развитые страны с рыночной экономикой	33,4		30,6			
развивающиеся страны с рыночной экономикой	66,6		69,4			

Источник: Бюро общеэкономических исследований и экономической политики Секретариата Организации Объединенных Наций.

[a] Предполагается, что в развитых странах с рыночной экономикой валовой национальный продукт будет возрастать с 1960 по 1970 год на 4,2 процента в год. Для развивающихся стран альтернативные цели, относящиеся к валовому национальному продукту, следующие:

1) постепенный рост с 4,4 процента в год в 1960 году до окончательной цифры 5 процентов в год к 1970 году по всей группе стран в целом;
2) увеличение среднегодового темпа роста на 5 процентов в течение 1960—1970 годов по всей группе стран в целом;
3) постепенное увеличение с достижением окончательного прироста на 5 процентов годовых к 1970 году по каждой стране, в которой в 50-х годах ежегодный прирост составлял менее 5 процентов; при этом темпы роста в других странах сохраняются на уровне, достигнутом в 50-х годах;
4) увеличение среднегодового темпа роста на 5 процентов за период с 1960—1970 годов по каждой стране, в которой годовой темп роста в 50-х годах был менее 5 процентов; при этом темпы роста в других странах сохраняются на уровне, достигнутом в 50-х годах.

[b] Предполагается, что население в развитых странах с рыночной экономикой возрастет с 653 миллионов в 1960 году до 725 миллионов в 1970 году при годовых темпах прироста 1,1 процента; за тот же период население развивающихся стран возрастет с 1301 миллиона до 1642 миллионов при средних годовых темпах роста в 2,4 процента. Эти ориентировочные цифры роста населения составлены сектором изучения населения Бюро по социальным делам Секретариата Организации Объединенных Наций, а также Секретариатом Экономической комиссии Организации Объединенных Наций для Латинской Америки.

[c] Данные первой колонки относятся к фактическим темпам роста за период 1950—1960 годов; в остальных колонках цифровые данные представляют собой ориентировочные величины роста за время с 1960 по 1970 год, полученные согласно предположениям, изложенным в вышеприведенных примечаниях сносок *a* и *b*.

[d] Тенденция роста получена на основании кривой графика данных за период 1950—1960 годов. Эти данные отличаются от среднегодовых темпов роста, приведенных в таблицах 2-1 и 2-3, как это объясняется в сноске 28 данной главы.

[e] Все страны с рыночной экономикой принимаются за 100 процентов.

сматривать как предсказание неизбежных событий, они являются всего лишь величинами, вытекающими из каких-то гипотез. Однако эти гипотезы становятся правдоподобными в результате решений, выносимых правительствами; вот почему расчет, в котором отражено их количественное содержание, может принести известную пользу и окажет помощь творцам политики. Именно в этом смысле приводимые здесь расчеты, хотя и носят лишь иллюстративный характер, могут послужить основой для внесения изменений в международную и национальную политику, касающуюся торговли и помощи, необходимых для достижения целей, намеченных Декадой развития[35].

67. Прежде всего надо отметить, что для вычисления предположительного уровня валового национального продукта на душу населения были взяты в качестве отправного пункта некоторые данные о дальнейшем росте населения[36]. Согласно этим предположениям, население развитых стран с рыночной экономикой должно возрасти с 653 миллионов в 1960 году до 725 миллионов в 1970 году с ежегодным приростом в 1,1 процента. Такой темп прироста несколько ниже, чем был отмечен в 50-х годах. В противоположность этому за тот же период население развивающихся стран предположительно возрастет с 1301 миллиона до 1642 миллионов, то есть с ежегодным приростом в 2,4 процента. Следовательно, по сравнению с 50-ми годами рост населения в 60-е в развивающихся странах несколько ускорится.

68. Теперь можно объединить основные элементы иллюстративного примера. Валовой национальный продукт в развитых странах с рыночной экономикой в целом увеличивался в течение 50-х годов при ежегодных темпах прироста в 3,7 процента[37]. Если эти темпы роста сохранятся для всей группы в целом в течение нынешнего десятилетия, то валовой национальный продукт развитых стран с рыночной экономикой достигнет к 1970 году суммы 1323 миллиарда долларов[38]. Если взять предположительную цифру населения, указанную в предыдущем пункте, то станет ясно, что производство на душу населения в этих странах возрастет с 1410 долларов в 1960 году до 1825 долларов в 1970 году, или с ежегодным приростом в 2,6 процента. Если же положить в основу расчетов прирост национального валового продукта в 4,2 процента в год, намеченный Организацией экономического сотрудничества и развития, то для этой группы стран он достигнет к 1970 году суммы в 1388 миллиардов долларов, а национальный доход на душу населения достигнет 1914 долларов, возрастая на 3,1 процента ежегодно.

69. Что касается развивающихся стран, то, если сохранить темп их прироста в целом, отмеченный в 50-е годы, то есть 4,4 процента в год, их валовой национальный продукт вырос бы до 261 миллиарда долларов к 1970 году, то есть превысил бы уровень 1960 года на 91 миллиард долларов. Если сопоставить с этим указанные выше намеченные цифры роста населения, то станет ясно, что на душу населения стоимость валового национального продукта возросла бы до 159 долларов к 1970 году, то есть дала бы средний годовой прирост в 2 процента.

70. Не подлежит, однако, сомнению, что нельзя рассчитывать на перспективное продолжение тенденции прошлых лет в развивающихся странах. Действительно, учитывая ускоренный рост населения, сохранение тех же темпов прироста национального производства повлекло бы за собой снижение темпа прироста производства на душу населения по сравнению с величинами, отмеченными в 50-х годах. Прения, проводившиеся время от времени в Организации Объединенных Наций, подчеркивали необходимость ускорить экономическое развитие в этих странах. Исходя из этого соображения, Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций, что указывалось выше, установила в качестве цели Декады развития минимальный ежегодный прирост в 5 процентов для этой группы стран. Величина валового национального продукта в конце этого десятилетия будет, естественно, зависеть от того, например, будет ли эта задача поставлена перед развивающимися странами в целом или же перед отдельными странами, а также от того, будет ли проводиться постепенное увеличение прироста, с тем чтобы достичь окончательной цифры в 5 процентов к самому концу 60-х годов, или же оно должно составлять 5 процентов совокупного среднегодового темпа роста для всего десятилетия в це-

[35] Анализ потребности развивающихся стран в торговле в целях ускорения их экономического развития дается в главе 3.

[36] См. сноску *b* к таблице 2-8.

[37] Эта тенденция прироста вычислена на основе кривой графика, вычерченного для валового национального продукта на 1950—1960 годы. Она отличается от совокупного среднегодового темпа роста за тот же период, как это указано в сноске 4. Учитывая колебания ежегодных изменений прироста в течение десятилетия, тенденция прироста на основе кривой графика, без сомнения, является более надежным мерилом для получения среднего темпа прироста за десятилетие, чем совокупного среднегодового темпа роста, на который влияют случайности и цикличность отдельных лет. Для развивающихся стран тенденция прироста в обоих случаях была одинаковой.

[38] Если сохранить тенденцию прироста для отдельных стран, то валовой национальный продукт развитых стран достигнет 1360 миллиардов долларов к 1970 году, возрастая ежегодно на 4 процента.

лом. Это всего лишь несколько предположений в ряду многих возможных комбинаций. Ниже рассматривается всего лишь несколько возможных случаев, являющихся наиболее убедительными [39].

71. Так, согласно цели (1), указанной в таблице 2-8, валовой национальный продукт развивающихся стран в целом должен возрастать *постепенно* — с 4,4 процента в год в 1960 году до конечной величины в 5 процентов в год к 1970 году. В этом случае к 1970 году общая сумма национального продукта достигнет 271 миллиарда долларов, или будет на 10 миллиардов больше, если бы темп прироста соответствовал уровню 1950—1960 годов. Этот расчет показывает также, что за весь период 1960—1970 годов средний ежегодный прирост в сложных процентах составит 4,8 процента. Производство на душу населения возрастет до 165 долларов к 1970 году, или на 2,4 процента в год. Если бы валовой национальный продукт развивающихся стран в целом возрастал в среднем в сложных процентах на 5 процентов в год в 60-х годах — цель (2), — то его величина составила бы к 1970 году 277 миллиардов долларов. Следовательно, производство на душу населения составит 169 долларов при среднем ежегодном темпе прироста в 2,6 процента.

72. Цели (1) и (2), естественно, дают лишь предположительную картину роста валового национального продукта в развивающихся странах как одной группы. С другой стороны, цели (3) и (4) представляют собой два варианта того предположения, что в каждой развивающейся стране минимальный ежегодный темп прироста в 5 процентов будет достигнут к 1970 году. В соответствии с целью (3) валовой национальный продукт каждой развивающейся страны, в которой ежегодный темп прироста составил менее 5 процентов в 50-е годы, будет возрастать *постепенно,* с тем чтобы достичь наивысшего уровня прироста в 5 процентов к 1970 году; при этом темпы прироста в других развивающихся странах остаются на том же уровне, какого они достигли в 50-х годах. В этом случае валовой национальный продукт этих стран в целом достигнет к 1970 году 282 миллиардов долларов с среднегодовым темпом роста в 5,2 процента за все десятилетие в целом; производство на душу населения возрастет до 172 долларов, или на 2,8 процента в год. Согласно цели (4), валовой национальный продукт каждой развивающейся страны, в которой ежегодный темп прироста составил менее 5 процентов в 50-годах, возрастет в среднем до 5 процентов в год в 60-х годах; при этом темпы прироста в других развивающихся странах сохранятся на уровне, достигнутом ими в 50-х годах. При наличии таких предположений валовой национальный продукт развивающихся стран в целом достигнет 293 миллиардов долларов к 1970 году. Совокупный среднегодовой темп роста для этой группы стран за все десятилетие в целом составит 5,6 процента. При наличии этой цели производство на душу населения в развивающихся странах достигнет 178 долларов к 1970 году при среднем приросте в 3,2 процента в год, достигнув, таким образом, величины, немного превышающей величину, намеченную для развитых стран. Это представляет собой весьма значительный темп роста, который, без сомнения, потребует проведения соответствующей национальной и международной политики [40].

73. Отсюда следует, что если валовой национальный продукт возрастает более высокими темпами в развивающихся странах, нежели в развитых странах с рыночной экономикой, то доля первой группы стран в общем балансе должна возрасти. Такая тенденция была вполне очевидна в 50-х годах. На долю развивающихся стран приходилось в 1960 году 15,6 процента валового национального продукта всех стран с рыночной экономикой против 15,1 процента в 1950 году. Согласно предварительным данным таблицы 2-8, доля развивающихся стран в общем балансе составит от 16,3 до 17,4 процента в 1970 году. Правда, независимо от избранной цели увеличение этой доли по сравнению с 60-ми годами будет незначительным. Однако это небольшое улучшение следует рассматривать вместе с ростом населения. Как было указано выше, в 60-х годах население развивающихся стран должно возрасти темпами, больше чем вдвое превышающими соответствующий темп роста в развитых странах с рыночной экономикой. При этом предположении доля развивающихся стран в общем населении всех стран мира с рыночной экономикой достигнет 69,4 процента к 1970 году по сравнению с 66,6 процента в 1960 году. Следовательно, свыше двух третей всего населения стран с рыночной экономикой даст около 17 процентов всего валового национального продукта этих стран.

74. Не подлежит, однако, сомнению, что задача достижения даже скромного улучшения,

[39] Последствия этих случаев для потребности развивающихся стран в торговле рассмотрены в главе 3.

[40] Предварительные подсчеты показывают, что потребуются исключительно высокие темпы прироста внутренних накоплений для финансирования дополнительных капиталовложений, необходимых в целях достижения подобного ускоренного темпа производства. Это превысит дополнительные суммы иностранных капиталовложений, необходимых для финансирования торговых мероприятий, рассмотренных в главе 3.

предусмотренного целями Декады развития, не является легко достижимой. Она требует энергичных и напряженных усилий на широком фронте со стороны развивающихся стран. Параллельно этим усилиям должны осуществляться соответствующие международные мероприятия, касающиеся торговли и помощи, которые рассматривались весьма подробно в ряде документов, подготовленных для настоящей Конференции. И действительно, ускорить темпы экономической активности в развивающихся странах можно лишь в условиях благоприятной обстановки, созданной правильным сочетанием факторов национальной и международной политики.

Приложение

75. В этом приложении излагаются основные источники информации и методы расчета ориентировочных данных, приведенных в таблицах 2-1—2-7. Методы, использованные для расчета предположительных планов, показанных в таблице 2-8, излагаются в примечаниях к этой таблице.

76. *Ориентировочные данные о валовом национальном продукте.* Они основываются на данных, приводимых в *Yearbook of National Accounts Statistics,* а также в национальных статистических источниках. В целом эти ориентировочные подсчеты относятся к валовому национальному продукту по рыночным ценам. Эти подсчеты, произведенные в текущих ценах, были затем перечислены в неизменные цены (1960 год) путем введения соответствующих поправок («дефляторов») финансового или промышленного характера в компоненты валового национального продукта. В тех случаях, когда таких официальных поправок не имелось, были использованы для получения неизменных ориентировочных цен индексы цен, индексы жизненного уровня, оптовых цен, а также индексы экспортно-импортных цен. Неизменные цены на валовой национальный продукт, выраженные в национальной валюте, были затем пересчитаны в доллары США по валютному курсу 1960 года. При пользовании этими данными следует иметь в виду ограничения валютных курсов как мероприятие для сравнения покупательной силы разных национальных валют. Следует также отметить, что, учитывая ограничения в тех или иных данных, пришлось удовлетвориться лишь грубо ориентировочными подсчетами по ряду развивающихся стран. По каждому географическому району эти страны были объединены в одну общую категорию, называемую «прочие страны».

77. *Ориентировочные данные о населении.* Эти данные были получены из Секции народонаселения Социального бюро Секретариата Организации Объединенных Наций. В них включены последние данные, а также поправки для различных территорий. Вместе с тем следует отметить, что эти подсчеты носят временный характер и могут подвергаться дальнейшему пересмотру.

78. *Темпы роста.* Если специально не оговорено, то темпы роста относятся к средним ежегодным темпам прироста в сложных процентах между сравниваемыми годами и определяются по следующей формуле:

$$100\left(\sqrt[n-1]{\frac{x_n}{x_1}}-1\right),$$

где x_1 и x_n относятся к переменной величине, рост которой измеряется соответственно в исходном и конечном годах рассматриваемого периода, а $n-1$ означает продолжительность этого периода.

Глава 3

ТОРГОВЫЕ ПОТРЕБНОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ДЛЯ ИХ УСКОРЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ И СУЩЕСТВУЮЩИЙ ПОРЯДОК

79. Экономический прогресс развивающихся стран Африки, Азии и Латинской Америки, несомненно, является существенно важной проблемой нашего времени. Почти повсеместно на этих континентах правительства предоставляют приоритет задаче достижения постоянного экономического роста и повышения жизненного уровня. Большое число уже разработанных или разрабатываемых в настоящее время планов и программ экономического развития является наилучшим доказательством этих стремлений. Столь же показательным в этом отношении является признание того факта, что проблема экономического развития выходит за пределы национальных границ, что подтверждается многочисленными резолюциями, принятыми Организацией Объединенных Наций в связи с международными мероприятиями, направленными на экономическое развитие.

80. Благодаря этим усилиям на национальном и международном уровне развивающиеся страны уже получили ряд значительных преимуществ. Общий объем валового национального продукта этих стран в твердых ценах увеличивался в пятидесятых годах темпами, составлявшими в среднем 4,4 процента в год [41], что, несомненно, было немалым достижением. Фактически во многих странах темпы экономического роста, зарегистрированные в пятидесятых годах, резко отличаются от застойных темпов прошлых лет. Кроме того, было положено весьма важное начало разностороннему развитию экономики развивающихся стран.

81. Однако в недавних экономических тенденциях наблюдается тревожное, еще не вполне выявившееся направление, тогда как в 50-х годах развивающиеся страны достигли годового темпа роста 4,4 процента, который со временем понижается. Предварительные исчисления указывают, что темпы в начале 60-х годов были лишь немногим выше 4 процентов. Кроме того, при наличии быстрого прироста населения годовое увеличение валового национального продукта на душу населения составило всего 1,8 процента во второй половине 50-х годов и даже меньше в начале 60-х годов.

[41] См. выше, главу 2.

82. Именно в этом плане Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций в своей резолюции 1710 (XVI) объявила 60-е годы Декадой развития Организации Объединенных Наций и призвала к достижению в развивающихся странах темпа годового экономического роста, равного не менее чем 5 процентам. Хотя это является скромным заданием, выполнить его отнюдь не легко. Это потребует динамичной политики как со стороны развивающихся стран, так и со стороны мирового сообщества, которое впервые в истории выдвинуло на первый план всемирные перспективы.

83. Для ускорения темпов экономической деятельности в развивающихся странах, подобных тем, которые предусмотрены намеченным заданием Декады развития, платежные балансы, несомненно, являются критически важным ограничивающим фактором. Как указывается несколько более подробно в главе 1, спрос на товары, экспортируемые развивающимися странами, увеличивался по различным причинам медленно, тогда как в ценах на эти товары проявлялась тенденция к понижению. С другой стороны, ввиду того что страны в большой степени зависят от импорта машин и других средств производства, имеющих решающее значение в деле повышения уровня капиталообразования для экономического роста, их спрос на импортируемые товары резко повышался. Фактически в последние годы увеличился спрос на импорт не только средств производства, но также и пищевых продуктов и сырья. В то же время цены на многие товары, импортируемые этими странами, постепенно повышались. В результате всех этих факторов торговый баланс развивающихся стран проявлял тенденцию к постоянному ухудшению. Их сальдо по счету услуг также неизменно показывало дефицит, поскольку эти страны в большой степени зависят от транспорта и связанных с этим услуг, предоставляющихся компаниями в развитых странах.

84. Поэтому ясно, что возможно добиться более высоких темпов экономического роста в развивающихся странах только в том случае, если их торговые потребности смогут быть удовлетворены путем изменения коммерческой политики и путем увеличенного притока капитала — притока, который играл чрезвычайно важную роль в деле содействия экономической деятельности в этих странах в последние годы. Поэтому важно произвести оценку объема будущих торговых потребностей развивающихся стран. Некоторые развивающиеся страны, разработавшие всесторонние экономические планы, сами проверяют и оценивают свои торговые потребности. Однако в этом отношении в отдельных странах предстоит еще много работы. В целях демонстрирования типов проблем, встречающихся в этой области деятельности, в настоящем документе дается широкая оценка торговых потребностей в количественном выражении, связанных с задачей, стоящей перед Декадой развития.

85. Как известно, предварительная оценка такого рода была представлена в предыдущем выпуске *World Economic Survey*[42]. В данной главе делается оценка, пересмотренная на основании несколько более поздних данных. При составлении этой пересмотренной оценки была использована возможность проверить и другие предположения в связи с определением намеченного задания Декады развития и исчислить предположительные торговые потребности не только развивающихся стран как группы, но также потребности главных географических районов этой группы стран.

86. Работа, направленная на то, чтобы найти ответы в количественном выражении, относящиеся к периоду в довольно отдаленном будущем, неизбежно является по самому своему характеру в высшей степени экспериментальной. Настоящая попытка не является исключением. Фактически предположительные исчисления, приведенные в нижеследующих разделах, должны постоянно проверяться и пересматриваться по мере того, как поступают новые данные и улучшаются методологические приемы. Это особенно относится к развивающимся странам, в которых статистические данные часто скудны, но разрабатываются во все большем объеме по мере приобретения опыта. С созданием в Центральных учреждениях Организации Объединенных Наций Центра экономических перспективных исчислений и разработки экономических программ и региональных центров при региональных экономических комиссиях теперь проводится методологическая, равно как и эмпирическая, работа, и результаты этой работы будут периодически представляться в особых исследованиях и монографиях. Приведенные здесь без технических и статистических подробностей исчисления являются лишь оценками, которые могут до некоторой степени помочь участникам Конференции при обсуждении международной политики в области торговли и предоставления помощи. Однако читатель, желающий ближе ознакомиться с этим вопросом, найдет сводку методов, которыми пользова-

---

[42] См. United Nations, *World Economic Survey, 1962, I. The Developing Countries in World Trade* (Sales No.: 63. II. C. 1), chapter 1.

лись при исчислении этих предположений, в Техническом приложении к этой главе[43].

ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ОЦЕНКА ТОРГОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

87. Опыт показал, что между темпами экономического роста и снабжением орудиями производства существует тесная связь. Поэтому, чтобы выполнить намеченные задания Декады развития, развивающимся странам необходимо увеличить снабжение орудиями производства. Поскольку способность производить такие товары в самих развивающихся странах, как правило, ограничена, определенное количество — обычно значительное — таких товаров должно быть импортировано. В то же время повышающийся уровень дохода не может не привести к увеличению спроса на потребительские товары, и часть этого спроса должна также часто обеспечиваться за счет импорта. Поэтому ускорение темпов экономического роста в развивающихся странах, вероятно, приведет к значительному расширению импорта. В свою очередь, импорт должен финансироваться — если не считать краткосрочных изъятий из золотого запаса и резервов иностранной валюты — поступлениями от экспорта и притоком капитала из-за границы. Как экспорт, так и приток капитала определяются в значительной степени, хотя не исключительно, факторами, не зависящими от данной страны. В этом в общем и заключается основа, служащая для исчисления в настоящем документе совокупных торговых потребностей развивающихся стран.

88. Само собой разумеется, что точная связь между внешними переменными величинами и темпами роста валового национального продукта меняется в зависимости от той или иной страны, так как их экономические структуры часто в большой степени отличаются друг от друга. Эта связь может также меняться по мере перехода какой-либо страны от одной стадии развития к другой. По мере ускорения экономического развития отечественное производство становится все более и более разнообразным и способным удовлетворять требования спроса. Как только появится соответствующая статистическая информация, возможно будет определять будущие требования в отдельности по каждой стране или, во всяком случае, на значительно менее обобщенной основе, чем в настоящем документе. Однако, несмотря на эти оговорки, можно считать, что изложенная в предыдущем пункте основа представляет собой полезный способ определения торговых потребностей развивающихся стран даже в обобщенном виде. В известной мере этот способ дает определение задачи, которую предстоит выполнить посредством соответствующей национальной и международной политики изменения существовавших в прошлом соотношений между экономическими переменными величинами, с тем чтобы разрешить проблемы, которые, вероятно, возникнут в результате ускоренного экономического развития; такой способ должен явно играть важную роль.

89. Поэтому важнейшей частью этой работы является определение эмпирических соотношений между валовым национальным продуктом, капиталовложениями и потребностями в импорте развивающихся стран, а также подготовка схемы, в которой определяются основные факторы, в количественном выражении влияющие на спрос на экспортируемые ими товары. Такие соотношения установлены на основании данных за пятидесятые годы, и они показаны в техническом приложении. Эти эмпирические соотношения служат основой для проектировок будущих торговых потребностей развивающихся стран и для оценки размера изменений в общем курсе политики, необходимых для удовлетворения торговых нужд.

90. Главные результаты этой работы приведены в таблице 3-1. Совокупный валовой национальный продукт развивающихся стран в 1960 году составлял приблизительно 170 миллиардов долларов. Как было указано в предыдущей главе, намеченное задание Декады развития требует осуществления «в каждой слаборазвитой стране значительного повышения темпов роста, причем каждая страна должна будет установить свои собственные задания, ставя себе целью достижение к концу десятилетия коэффициента годового роста совокупного национального дохода, равного не менее 5 процентам». Объем валового национального продукта, полученного согласно такому намеченному заданию к концу десятилетия, то есть в 1970 году, естественно, зависит, например, от того, применяется ли намеченное задание к развивающимся странам как к группе стран или как к каждой в отдельности стране, а также от того, ожидается ли в каждом из этих двух случаев постепенное увеличение годового коэффициента прироста, с тем чтобы в конечном итоге достигнуть 5 процентов к концу 60-х годов, или же ожидается, что среднегодовой совокупный темп роста будет равен в течение всего десятилетия 5 процен-

[43] Подробное обсуждение методологии и применяемых статистических методов будет приведено в одном из выпускаемых в скором времени изданий Организации Объединенных Наций: *Studies in Lond-term Economic Projections for the World Economy: Aggregative Models* (Sales No.: 64. II. C. 2).

ТАБЛИЦА 3-1

Развивающиеся страны: предположительные наметки платежных балансов с остальными странами мира, составленные на основе ускорения темпов роста валового национального продукта

(в миллиардах долларов по ценам и валютным курсам 1960 года)

Статьи	*1960 г. (фактические данные)* *I*	*1970 г.*[a] *(предположительные данные)* *II*	*Замечания о способе исчисления цифр в колонке II*[b]
1. Валовой национальный продукт . .	170	277	Предполагается, что среднегодовой совокупный темп роста составит в течение всего периода 1960—1970 годов 5 процентов
2. Импорт товаров из остальных стран мира	22,5	42	Предположительный объем импорта без учета структурных изменений и политических мер; исчислено на основе соотношений, существовавших в период 1950—1960 годов между импортом и валовым национальным продуктом развивающихся стран
в том числе:			
a. сырье	4,9	9	
b. товары фабричного производства и основные металлы	17,1	33	
3. Экспорт товаров в остальные страны мира	21,0	31	
a. в развитые страны	19,7	28	Исчислено на основе существовавших в период 1950—1960 годов соотношений между импортом из развивающихся стран и валовым национальным продуктом развитых стран с рыночной экономикой; предполагается, что валовой национальный продукт развитых стран с рыночной экономикой будет увеличиваться теми же темпами, как и в период 1950—1960 годов (3,7 процента в год)
в том числе:			
сырье	17,1	24	
товары фабричного производства и черные и цветные металлы . .	2,5	4	
b. в страны централизованного планового хозяйства	1,3	3	Исчислено на основе намеченных заданий торгового оборота стран централизованного планового хозяйства
4. Чистая сумма платежей по доходам с капиталовложений и оплаты других услуг	3,3	9	Предполагается, что данные относятся к экспорту и импорту товаров
5. Первоначальный дефицит по текущим операциям (ряды 2 и 4 минус ряд 3)	4,9[c]	20	Предположительный дефицит платежного баланса по текущим операциям, основанный на прошлых (1950—1960 гг.) соотношениях компонентов торговли и валового национального продукта без учета изменений в национальной и международной политике
в том числе:			
Латинская Америка	0,7	5	
Африка	2,0	6	
Дальний Восток	2,4	6	
Западная Азия и другие районы	—0,2	3	

[a] Цифры округлены до целого числа.

[b] Подробно об этом смотри в Техническом приложении, пункты 110—128.

[c] Цифра получена на основе балансов национального дохода входящих в эту группу стран и может отличаться от цифр, показанных в платежных балансах.

там[44]. В настоящем исследовании предполагается, что валовой национальный продукт развивающихся стран как группы стран будет в среднем увеличиваться на 5 процентов в год в течение всего периода 60-х годов. Такое среднее увеличение для всего десятилетия подразумевает, что годовой коэффициент роста развивающихся стран повысится до конечного коэффициента 5,5 процента в 1970 году. На основании этого предположения валовой национальный продукт развивающихся стран, выраженный в ценах 1960 года, составит 277 миллиардов долларов в 1970 году[45].

91. Следует указать, что выбор именно этого предположения для намеченного задания Декады развития не означает, что оно имеет какие-либо определенные преимущества или что оно, вероятно, окажется более близким к фактическому результату. В самом деле, ни одна из приведенных в настоящем документе

[44] См. главу 2.

[45] Все приведенные в настоящем документе цифры получены на основании данных о ценах и валютных курсах, существовавших в 1960 году.

цифр не может считаться прогнозом. Как уже подчеркивалось ранее, все показанные здесь исчисления носят часто предположительный характер. Для облегчения обсуждения, однако, полезно исчислить и определить соответствующие величины на основе какого-либо одного определенного предположения в отношении к намеченному заданию и затем сопоставить результаты такого исчисления с результатами, полученными от других аналогичных предположений. Такое сопоставление приведено ниже, в следующем разделе.

92. Эмпирические соотношения показывают, что, для того чтобы довести валовой национальный продукт развивающихся стран до 277 миллиардов долларов в 1970 году, валовые капиталовложения должны будут увеличиваться даже более быстрыми темпами, чем валовой национальный продукт. Более высокий уровень капиталовложений потребует увеличения импорта машин и оборудования. Во многих случаях может также потребоваться увеличение импорта сырьевых товаров. По мере увеличения дохода вследствие ускорения экономической деятельности, вероятно, будет увеличиваться и необходимость в импортированных продовольственных продуктах и промышленных потребительских товарах. Если предположить, что среднее соотношение валового национального продукта и валовых капиталовложений развивающихся стран и соответствующих компонентов их импорта, существовавшее в 50-х годах, сохранится также и в 60-х годах[46], то импорт сырьевых товаров увеличится с 4,9 миллиарда долларов в 1960 году приблизительно до 9 миллиардов в 1970 году; за тот же период импорт промышленных изделий и неблагородных металлов повысится с 17,1 миллиарда долларов приблизительно до 33 миллиардов долларов. На перспективные исчисления тенденций импорта сырьевых товаров в прошлом, несомненно, повлияли значительные запасы сельскохозяйственных продуктов, поставляемых развивающимся странам согласно государственному закону 480, принятому как часть программы помощи Соединенных Штатов. Если в будущем такие поставки сократятся, то импорт сырьевых товаров в развивающиеся страны может оказаться менее значительным. Однако если предположить, что существовавшие в прошлом соотношения сохранятся, то общая сумма импорта развивающихся стран повысится с 22,5 миллиарда долларов в 1960 году приблизительно до 42 миллиардов долларов в 1970 году. Отсюда следует, что соотношение импорта и валового национального продукта увеличится за этот период с 13 до 15 процентов.

[46] См. Техническое приложение.

93. Подавляющая часть экспорта развивающихся стран в остальные страны мира приходится на долю развитых стран с рыночной экономикой. Перспективы их экспорта тесно связаны поэтому с уровнем экономической деятельности в последней группе стран. В настоящем документе фактически предполагается, что уровень валового национального продукта развитых стран с рыночной экономикой является единственным показателем их импорта из развивающихся стран. Если среднее соотношение валового национального продукта развитых стран с рыночной экономикой и соответствующих компонентов их импорта из развивающихся стран, существовавшее в 50-х годах, будет продолжаться[47] и если валовой национальный продукт развитых стран с рыночной экономикой будет и впредь увеличиваться такими же темпами, как в 50-х годах, то есть на 3,7 процента в год[48], то развивающиеся страны смогут увеличить свой экспорт в эту группу стран с 19,7 миллиарда долларов в 1960 году приблизительно до 28 миллиардов долларов в 1970 году.

94. Хотя экспорт из развивающихся стран в страны централизованного планового хозяйства является сравнительно незначительным, в последние годы он увеличивался довольно быстро[49]. Будущие перспективы такого экспорта находятся, несомненно, в зависимости от плановых задач экономического роста стран централизованного планового хозяйства, которые уже намечены или будут намечены. Поскольку не имеется сведений о таких плановых задачах на 1970 год, предполагается, что соотношение экспорта из развивающихся стран в страны централизованного планового хозяйства и общего торгового оборота стран централизованного планового хозяйства останется таким же, как и в 1960 году. Согласно этому предположению и на основании плановых задач торгового оборота, показанных в другом документе Конференции, экспорт из развивающихся стран в страны централизованного планового хозяйства составит в своей совокупности 3 миллиарда долларов в 1970 году по сравнению с 1,3 миллиарда долларов в 1960 году[50].

95. Таким образом, из этих предпосылок вытекает, что, если не произойдет изменений в экономической структуре и если не будут приняты какие-либо новые политические меры, общий объем экспорта развивающихся стран

[47] См. Техническое приложение.

[48] См. главу 2.

[49] См. главу 1.

[50] Издание Организации Объединенных Наций: «Движение торговли в прошлом и перспективы торговли на будущее между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами», том VI настоящей серии.

в остальные страны мира (то есть во все страны, кроме стран, входящих в эту же группу) увеличится с 21 миллиарда долларов в 1960 году до 31 миллиарда долларов в 1970 году. Кроме того, поскольку в этих предпосылках предусматривается значительно меньшее увеличение экспорта, чем импорта, из этого вытекает, что дефицит торгового баланса увеличится с 1,5 миллиарда долларов в 1960 году приблизительно до 11 миллиардов долларов в 1970 году.

96. Торговый баланс является, однако, лишь одним из компонентов платежного баланса по текущим операциям. Как отмечалось ранее, баланс по сектору услуг развивающихся стран всегда имеет тенденцию быть дефицитным, потому что еще одним аспектом слабого развития стран является то обстоятельство, что этим странам приходится быть зависимыми от торгового флота и страховых компаний развитых в экономическом отношении стран для удовлетворения транспортных и страховых потребностей своей внешней торговли и в то же время они должны погашать свою внешнюю задолженность. Предположительная оценка дефицита по счету услуг также является поэтому важной частью данной работы.

97. В настоящем документе операции по сектору услуг разбиты на три группы, а именно: *a* — чистая сумма платежей по доходам с капиталовложений, *b* — валовые поступления по сектору услуг, помимо дохода от капиталовложений, и *c* — валовые платежи за услуги, помимо дохода от капиталовложений. Предполагается, что статьи в группах *a* и *b* будут увеличиваться пропорционально росту экспорта из развивающихся стран в остальные страны мира, тогда как статьи в группе *c* относятся к перспективным исчислениям импорта[51]. На основе таких предположений подразумевается, что общий итог чистых выплат развивающихся стран за все услуги составит в 1970 году 9 миллиардов долларов по сравнению с 3,3 миллиарда долларов в 1960 году.

98. Таким образом, как видно из таблицы 3-1, пассивное сальдо платежного баланса по текущим операциям развивающихся стран увеличится на основании сделанных предположений примерно с 5 миллиардов долларов в 1960 году до 20 миллиардов долларов в 1970 году. В этих исчислениях подразумевается, что если соотношения соответствующих экономических переменных величин прошлого десятилетия останутся без изменений и если не будут приняты какие-либо новые меры во внутригосударственном или международном плане, то каждый дополнительный долларовый эквивалент валового национального продукта увеличит пассивное сальдо платежного баланса по текущим операциям на сумму, равную приблизительно 15 центам.

99. В настоящем документе была также сделана попытка исчислить предположительный дефицит для главных развивающихся районов. Предположительный объем импорта товаров и услуг каждого развивающегося района был исчислен путем сопоставления данных об импорте с валовым национальным продуктом данного района. С другой стороны, предположительный объем экспорта товаров и услуг был исчислен для развивающихся стран как группы ранее разъясненным способом и затем распределен между районами по основным категориям товаров согласно соответствующей доле участия данного района в общем объеме экспорта за период 1953—1960 годов[52]. На основании таких предпосылок дефицит в Африке и на Дальнем Востоке достигнет в обоих случаях 6 миллиардов долларов в 1970 году по сравнению с 2 миллиардами долларов и 2,4 миллиарда долларов соответственно в 1960 году (см. таблицу 3-1). Аналогично дефицит в Латинской Америке дойдет в общей сложности до 5 миллиардов долларов в 1970 году по сравнению с 700 миллионами долларов в 1960 году[53]. В Западной Азии[54], в состав которой входит ряд стран, имеющих определенную тенденцию увеличивать свой импорт при каждом увеличении валового национального продукта, предположительные исчисления показывают, что вместо незначительного излишка в 1960 году в 1970 году получится дефицит в 3 миллиарда долларов. В этом последнем исчислении принимается во внимание также предположение, что экспорт нефти из стран Западной Азии не будет увеличиваться в текущем десятилетии такими же быстрыми темпами, как и в пятидесятых годах.

ОСНОВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПОЛИТИКИ

100. Из предшествующего изложения видно, что в случае продолжения в будущем тенденций прошлых лет дефицит развивающихся стран по статье «текущие операции» может составить в 1970 году примерно 20 миллиардов

[51] См. Техническое приложение.

[52] В отношении горючего, однако, был внесен грубый корректив для учета возможности увеличения доли экспорта нефти из Африки. См. Техническое приложение.

[53] 1960 год был, однако, сравнительно благоприятным годом для Латинской Америки. В некоторые предшествовавшие годы, особенно в 1957 и 1958 годах, дефицит был намного больше.

[54] И в развивающихся странах, не включенных в какие-либо географические районы.

долларов. Однако, определяя размеры этого дефицита, или, иначе говоря, потребностей в торговле развивающихся стран в 1970 году, следует тут же отметить, что при этих подсчетах до сих пор не принимался в расчет чистый приток иностранного государственного и частного долгосрочного капитала. Поскольку расчеты, на основе которых была получена цифра дефицита по статье «текущие операции», были основаны на предположении, что соответствующие тенденции прошлого сохранятся и в будущем, то в качестве первого шага было бы неплохо рассмотреть вопрос о том, сколько иностранного капитала получили бы развивающиеся страны в 1970 году, если бы приток государственного и частного капитала оставался таким же, как и в пятидесятых годах. Расчеты, произведенные на этой основе, показывают для 1970 года цифру 9 миллиардов долларов (см. таблицу 3-2). В абсолютном выражении эта цифра значительно превосходит сумму, полученную развивающимися странами в 1960 году; однако по отношению к ожидаемым масштабам мировой экономики в 1970 году она не больше, чем была по отношению к масштабам мировой экономики в 1960 году. Таким образом, если бы составные части как статьи «текущие операции», так и статьи «движение капитала» возрастали в соответствии с тенденциями пятидесятых годов, то дефицит платежного баланса развивающихся стран составил бы примерно 11 миллиардов долларов.

101. Однако нет оснований считать, что в быстро развивающемся мире, экономика которого претерпевает постоянные изменения, все должно следовать по пути, диктуемому прошлым. Сама суть экономического развития как раз и состоит в том, что структура экономики должна изменяться, что соотношения экономических переменных величин должны быть взаимосогласованы и что следует неуклонно проводить в жизнь строгие меры, с тем чтобы изменить старые экономические порядки. Поэтому уместно наметить в общих чертах мероприятия, осуществление которых могло бы привести к уравновешиванию сальдо платежных балансов.

102. Развивающиеся страны, например, могли бы добиться более высоких показателей в области экспорта по сравнению с приблизительными подсчетами, изложенными вкратце в таблице 3-1. Одна из предпосылок, лежащих в основе этих подсчетов, состоит в том, что валовой национальный продукт развитых стран с рыночной экономикой будет по-прежнему возрастать на 3,7 процента в год. Однако на шестидесятые годы Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) предусмотрела увеличение валового отечественного продукта стран, являющихся ее членами, на 50 процентов, то есть средний годовой прирост, исчисленный по формуле сложных процентов, — 4,2 процента для всех этих стран, взятых в целом. Если бы цель, поставленная ОЭСР, была достигнута, то стоимость экспорта из развивающихся стран в развитые страны с рыночной экономикой превзошла бы на 2 миллиарда долларов цифру, указанную в таблице 3-1.

ТАБЛИЦА 3-2

Развивающиеся страны: показательная разбивка статей по финансированию предполагаемого дефицита платежного баланса развивающихся стран в их операциях с остальными странами мира, возникающего в связи с ускоренными темпами роста валового национального продукта

(В миллиардах долларов по ценам и валютным курсам 1960 года)

Статьи	*1970 г. (предположительные данные)*
1. Первоначальный дефицит по статье «текущие операции», порождаемый ускорением темпов роста валового национального продукта, согласно данным, приведенным в пункте 5 таблицы 3-1 . .	20
2. Чистый приток долгосрочного капитала и государственных субсидий, исчисленный на базе тенденций периода 1950—1960 годов	9
3. Предполагаемый дефицит по статье «текущие операции» и статье «движение капитала»	11
4. Показательная разбивка статей по покрытию дефицита:	
a. Рост поступлений от экспорта в результате ускорения темпов экономического роста развитых стран с рыночной экономикой в соответствии с целью, предусмотренной ОЭСР . .	2
b. Требующийся вклад в связи с другими изменениями политики: увеличение объема экспорта; растущая замена импортных товаров отечественными; меры по улучшению чистого сальдо по статье «услуги» и достижение цели, поставленной Генеральной Ассамблеей в отношении притока капитала	9

103. Не говоря уже о благоприятном влиянии на стимулирование экономической деятельности развитых стран с рыночной экономикой, согласованная кампания со стороны развивающихся стран по расширению их экспорта могла бы также дать некоторые положительные результаты. Очень часто в прошлом развивающиеся страны уделяли недостаточное внимание вопросу расширения экспорта. Сейчас, однако, имеются признаки того, что центр внимания начинает перемещаться. Естественно, кампания по расширению экспорта из развивающихся стран может оказаться успешной лишь при условии проведения высокораз-

витыми в промышленном отношении странами либеральной торговой политики. Если будут приняты соответствующие меры в международном масштабе в целях устранения препятствий на рынках развитых стран в отношении экспортируемых развивающимися странами товаров—как сырьевых, так и промышленных,—то выгоды в результате этих мер будут, видимо, значительными[55].

104. К тому же можно надеяться, что развивающиеся страны будут уделять еще большее по сравнению с прошлыми годами внимание мерам по замене импортных товаров отечественными. Как было указано выше, в эти страны продолжают поступать довольно крупные поставки сельскохозяйственной продукции в соответствии с государственным законом 480, принятым в Соединенных Штатах. Возможно, что в будущем эти поставки не будут поступать в таком большом объеме. С другой стороны, развивающиеся страны на основе улучшения сельскохозяйственной техники и методов ведения хозяйства должны поднять уровень своего сельскохозяйственного производства и создать тем самым резервы иностранной валюты. Подобный процесс расширения внутреннего производства может захватить также и другие отрасли народного хозяйства. Хорошо известно, например, что большим стимулом для процесса индустриализации развивающихся стран является замена импортной продукции отечественной[56]. В последние годы в этих странах было основано и расширено множество предприятий по выпуску товаров широкого потребления с целью удовлетворения потребностей, ранее покрывавшихся за счет импорта. Менее развитые в промышленном отношении развивающиеся страны все еще имеют возможность найти широкий простор для деятельности в этой области. В свою очередь, развивающиеся страны, уже достигшие относительно более высокого уровня промышленного развития и уже расширившие свои предприятия по производству товаров широкого потребления до достаточных размеров, могли бы найти выгоду для себя, развивая предприятия по производству полуфабрикатов и средств производства. К тому же усилия, направленные на развитие торговли между развивающимися странами на основе внутрирегиональной специализации, могли бы привести к уменьшению их зависимости от импорта товаров из остальных районов мира. Если подобные меры будут проведены в жизнь, то объем импорта в 1970 году не должен быть столь большим, каким он представлен в расчетах, основанных на предположении, что в будущем сохранятся тенденции, действовавшие в прошлые годы.

105. Если будут разработаны соответствующие мероприятия, то можно будет также сократить дефицит по статье «услуги» по сравнению с предполагаемым дефицитом, приведенным в пункте 4 таблицы 3-1. Учитывая тот факт, что темпы экономического развития развивающихся стран возрастают, а структура их экономики становится более разнообразной, некоторые из этих стран могли бы в большей степени по сравнению с прошлыми годами рассчитывать на собственный торговый флот и страховые компании. И точно так же, как существует возможность приступить с большей энергией к расширению экспорта из развивающихся стран, эти страны могли бы предпринять определенные действия по привлечению иностранных туристов с целью увеличения поступлений в иностранной валюте. Видимо, существует также растущее понимание необходимости сократить бремя, связанное с оплатой финансовой задолженности этих стран. Если в будущем займы развивающимся странам будут предоставляться на менее обременительных условиях, то это должно привести к некоторому ослаблению потенциальной напряженности в их платежных балансах.

106. Имеется еще одна область международной политики, которая могла бы принести значительные выгоды развивающимся странам. В своей резолюции 1522 (XV) Генеральная Ассамблея Организации Объединенных Наций настаивает на том, чтобы приток экономической помощи и капитала в слаборазвитые страны возрос приблизительно до уровня 1 процента общей суммы национального дохода развитых стран. Ранее мы исходили из предположения, что чистый приток капитала в развивающиеся страны будет возрастать лишь в соответствии с тенденциями прошлых лет. Фактически было бы более правильным считать, что будут предприняты шаги для достижения цели, определенной Генеральной Ассамблеей, и что тенденции прошлых лет соответственно изменятся. Естественно, успех в этой области зависит в большой степени от политики предоставляющих капитал стран. Однако не будет противоречивым утверждение о том, что развивающиеся страны также нуждаются в выработке соответствующей политики, направленной на привлечение государственного и частного капитала. В этих условиях чистый приток капитала в развивающиеся

[55] См., например, «Доступ сырьевых товаров на рынки промышленных стран: существующие препятствия и меры по расширению торговли» в главе 1 тома III данной серии и «Мероприятия, направленные на расширение рынков развитых стран для экспорта готовых изделий и полуфабрикатов из развивающихся стран», том IV настоящей серии.

[56] См., например, «Industrialization and economic development» in United Nations, *World Economic Survey*, 1961 (Sales No.: 62. II. C. 1).

страны может превысить в 1970 году ранее приведенную ориентировочную цифру 9 миллиардов долларов[57]. Подобное увеличение притока международного капитала содействовало бы уменьшению внешнеторгового дефицита не только непосредственно, в виде дополнительных поступлений иностранной валюты в развивающиеся страны, но также и косвенно, путем предоставления международной помощи для развития отраслей промышленности, которые содействуют расширению экспорта и развитию отраслей промышленности, содействующих сбережению валюты за счет сокращения импорта.

107. Эти соображения наводят на мысль, что если будут приняты и строго претворены в жизнь необходимые меры национального и международного характера, то появится возможность ликвидировать дефицит платежного баланса, который возникнет в результате ускорения темпов экономического развития в соответствии с целью, предусмотренной Декадой развития. Действительно, процесс экономического развития должен привести в конечном счете к важным изменениям в соотношениях, существовавших в прошлые годы между различными экономическими переменными величинами, которые легли в основу предположительных расчетов, изложенных в таблице 3-1. Благоприятные изменения подобных соотношений привели бы, несомненно, к уменьшению дефицита по статье «текущие операции», в то время как неблагоприятные изменения могли бы не только воспрепятствовать достижению целей развития, но даже привести к снижению прежних темпов развития экономики. Например тот факт, что эти исчисления были произведены в ценах 1960 года, — что равнозначно предположению, что соотношение экспортных и импортных цен останется неизменным, — содержит в себе значительный элемент неуверенности. И это особенно справедливо, учитывая то обстоятельство, что соотношение экспортных и импортных цен развивающихся стран ухудшилось как в 1961, так и в 1962 году по сравнению с 1960 годом. Хотя в самое последнее время наблюдалось некоторое улучшение в этом соотношении, ход его будущего развития продолжает оставаться неопределенным. Ясно, что если бы соотношение цен развивающихся стран ухудшилось вновь к 1970 году, то дефицит по статье «текущие операции» соответственно возрос бы к концу Декады развития.

108. Следует также напомнить, что настоящие расчеты были произведены на основе предположения, что годовой прирост валового национального продукта развивающихся стран в целом, исчисленный по форме сложных процентов, будет возрастать в среднем на 5 процентов в течение всего периода 60-х годов. Если, например, как это рассматривалось в главе 2, исходить из предположения о том, что годовые темпы экономического развития этих стран в целом будут постепенно возрастать вплоть до достижения в 1970 году уровня 5 процентов в год, то валовой национальный продукт этих стран составит в 1970 году скорее 271 миллиард долларов, чем 277 миллиардов долларов, как это показано в пункте 1 таблицы 3-1. В этом случае первоначальный дефицит по статье «текущие операции», указанный в пункте 5 таблицы 3-1, был бы меньше на 2 миллиарда долларов. С другой стороны, если предположить, что валовой национальный продукт каждой развивающейся страны, темпы развития которой в 50-х годах составляли менее 5 процентов в год, возрастал бы постепенно до достижения в 1970 году годовых темпов прироста, исчисленных по формуле сложных процентов, в 5 процентов, в то время как темпы его роста в других развивающихся странах оставались бы на уровне 50-х годов, то, по предварительным подсчетам, первоначальный дефицит по статье «текущие операции» возрос бы в 1970 году примерно на 2 миллиарда долларов[58]. Далее, если предположить, что валовой национальный продукт каждой развивающейся страны, темпы развития которой в 50-х годах составляли менее 5 процентов в год, возрастал бы в среднем по формуле сложных процентов на 5 процентов в течение 60-х годов, в то время как темпы роста других развивающихся стран оставались бы на уровне 50-х годов, то первоначальный дефицит по статье «текущие операции», исчисленный в соответствии с аналогичными предварительными оценками, мог бы увеличиться в 1970 году примерно на 6 миллиардов долларов[58]. Эти два последних варианта задачи, предусмотренной Декадой развития, подразумевают не только более значительный дефицит, но также и необходимость ощутимого ограничения потребления в развивающихся странах. Действительно, предварительные расчеты показывают, что при этих двух переменных величинах задания темпы роста внутренних накоплений должны быть чрезвычайно высокими. Подобные дополнения к местным ресурсам будут к тому же дополнительным притоком иностранного капитала, который потребовался бы для покрытия более

[57] В отношении подробного обсуждения проблем и мер, связанных с внешним финансированием экономического развития, см. «Финансирование расширения международной торговли», том V настоящей серии.

[58] Эти оценки являются в высшей степени приблизительными, поскольку они получены на основе использования эмпирических взаимосвязей развивающихся стран как одной группы; они будут пересмотрены, когда соответствующие соотношения будут разработаны на менее совокупной основе.

крупного дефицита платежного баланса по статье «текущие операции».

109. В целом задача, стоящая перед международным сообществом, состоит в том, чтобы добиться согласования целей и средств их достижения. Альтернативой политики динамичного развития, очевидно, была бы ликвидация торгового дефицита путем принятия предложения, предусматривающего более медленные темпы экономического развития развивающихся стран. Однако подобный шаг наверняка подорвал бы ту цель, которую поставило перед собой мировое сообщество. Цель, таким образом, должна состоять в разработке соответствующего плана мероприятий национального и международного характера ради ускорения темпов экономической деятельности развивающихся стран. Именно этот план даст перспективу для постановки экономических вопросов перед международным сообществом.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

110. В настоящем Приложении дается краткое описание методов, которые применялись при исчислении предположительных наметок, приведенных в таблице 3-1 [a].

1. ИСЧИСЛЕНИЕ КОМПОНЕНТОВ ПРЕДПОЛОЖИТЕЛЬНОГО ДЕФИЦИТА В 1970 ГОДУ ДЛЯ ВСЕХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН (ПУНКТЫ 2, 3 и 4 ТАБЛИЦЫ 3-1)

111. В целях исчисления совокупного дефицита все развивающиеся страны рассматриваются как отдельная экономическая единица. Ввиду разнородности экономических структур и различий в области национальной политики такого рода упрощенные предпосылки, быть может, вносят значительные «искажения в результате суммирования». С другой стороны, принятый метод позволяет в максимальной степени использовать имеющиеся в распоряжении данные временных рядов, такие как данные об импорте и экспорте основных групп товаров в постоянных ценах [b]. Несмотря на недостатки такого рода упрощения, считается, что суммированные предположительные проектировки, приведенные в таблице 3-1, могут дать полезную, хотя и экспериментальную, основу для определения в общих чертах торговых потребностей развивающихся стран.

112. Предположительный дефицит 1970 года, показанный в таблице 3-1, является алгебраической суммой трех слагаемых, а именно импорт товаров из остальных стран мира, экспорт товаров в остальные страны мира и чистые платежи за услуги остальным странам мира. Проектировки каждого из этих слагаемых основаны на исторических отношениях, которые объясняются ниже.

a. *Потребности развивающихся стран в импорте*

113. Предположительный объем импорта из остальных стран мира, указанный в пункте 2 таблицы 3-1, был установлен с помощью вычислений, основанных на нижеследующей формуле линейной регрессии данных о главных категориях импорта товаров по валовому национальному продукту или валовому приросту национальных основных фондов:

$$M_i = a_i + b_i Q,$$

где M_i обозначает импорт категории i из остальных стран мира, а Q — независимую переменную. Все переменные исчисляются в миллионах долларов по ценам и валютным курсам 1960 года. Временные ряды данных об импорте приводятся в таблице 3А-1, а временные ряды данных о валовом национальном продукте и о капиталовложениях — в таблице 3А-2. Регрессии приведенного выше вида, охватывающие период 1953—1960 годов, показаны ниже.

[a] Подробное обсуждение методологии и применяемых статистических методов будет представлено в издании Организации Объединенных Наций: *Studies in Lond-term Economic Projections for the World Economy: Aggregative Models.*

[b] Центр экономических проектов и программ в настоящее время занят составлением агрегатных наметок по отдельным странам. Отсутствие стандартизованных временных рядов данных о торговле товарами в постоянных целях для каждой развивающейся страны ограничивает объем этой работы выборочным анализом по некоторым странам.

Зависимая переменная	*Постоянный член* a_i	*Отклонения*[a] b_i	*Независимая переменная*	*Коэффициент детерминации*
Пищевые продукты (МСТК, разделы 0+1) . . .	—1763	0,03 (0,005)	b	0,868
Сельскохозяйственные сырьевые материалы и руды (МСТК, разделы 2+4)	—858	0,01 (0,001)	b	0,915
Горючее (МСТК, раздел 3)	252	0,002 (0,0006)	b	0,693
Химикалии (МСТК, раздел 5)	—1710	0,02 (0,002)	b	0,963
Машины и транспортное оборудование (МСТК, раздел 7) [c]	—1158	0,35 (0,049)	d	0,896
Прочие промышленные изделия и основные металлы (МСТК, разделы 6 и 8)	394	0,04 (0,013)	b	0,634

[a] Цифры в скобках представляют собой стандартную ошибку коэффициента регрессии b.

[b] Валовой национальный продукт развивающихся стран.

[c] Регрессия данных об этой категории импорта (M_7) по валовому национальному продукту развивающихся стран (Q) дает следующий результат:

$$M_7 = -2605 + \underset{(0,014)}{0,06}\, Q; \quad r^2 = 0,782$$

[d] Валовой прирост национальных основных фондов развивающихся стран.

ТАБЛИЦА 3А-1

Развивающиеся страны: предположительные данные об импорте товаров и услуг по главным районам и об экспорте товаров из остальных стран мира в развивающиеся страны по основным группам товаров за 1953—1960 годы по ценам и валютным курсам 1960 года

(в миллиардах долларов)

Статьи	*1953*	*1954*	*1955*	*1956*	*1957*	*1958*	*1959*	*1960*
Импорт товаров и услуг,								
общий итог	20,7	22,5	24,5	27,0	29,0	28,1	28,6	30,5
из которого:								
Латинская Америка	6,9	7,7	8,0	8,7	9,8	9,3	9,1	9,3
Африка	4,6	5,1	5,7	5,9	6,3	6,3	6,6	7,0
Дальний Восток	6,9	7,2	7,9	9,3	9,7	8,9	9,0	10,0
Западная Азия	1,7	1,9	2,2	2,4	2,4	2,7	2,9	3,1
Другие районы [a]	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	1,0	1,1
Экспорт товаров из остальных стран мира в развивающиеся страны,								
общий итог	15,1	16,9	17,8	19,9	21,8	21,1	20,6	22,5
из которого:								
Пищевые продукты	2,1	1,9	2,0	2,4	2,6	2,8	2,8	3,2
Сельскохозяйственные сырьевые материалы и руды	0,5	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	1,1
Горючее	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6
Химикалии	1,1	1,2	1,4	1,5	1,7	1,7	1,9	2,1
Машины и транспортное оборудование	5,2	5,6	6,1	7,1	8,0	7,7	7,3	7,9
Прочие промышленные изделия и цветные и черные металлы	5,0	5,8	6,4	6,7	7,5	6,9	6,6	7,2
Экспорт товаров из развивающихся стран в развивающиеся страны,								
общий итог	4,8	4,9	5,3	5,5	5,9	5,5	5,7	6,0
из которого:								
Пищевые продукты	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5
Сельскохозяйственные сырьевые материалы и руды	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1
Горючее	1,7	1,9	2,1	2,2	2,3	2,2	2,2	2,3
Промышленные изделия и неблагородные металлы	0,8	0,9	0,9	1,0	1,1	1,0	1,0	1,2

Источник: Бюро общеэкономических исследований и экономической политики Секретариата Организации Объединенных Наций. Предположительные данные для «импорта товаров и услуг» основаны на балансе национального дохода включенных в таблицу стран. Временные данные по экспорту товаров из остальных стран мира, равно как и данные по торговле между развивающимися странами, основаны на цифрах, приведенных в таблицах 28—41, отпечатанного на мимеографе документа Организации Объединенных Наций: E/CONF. 46/12/Add. 1 «Handbook of International Trade Statistics».

[a] Предположительные данные не включают данных об импорте сырой нефти на Нидерландские Антильские острова.

114. Предположительный объем импорта товаров на 1970 год, указанный в ряду 2 таблицы 3-1, был составлен с помощью вышеуказанных исторических данных и в соответствии с предположительным объемом валового национального продукта в размере 277 миллиардов долларов и валового прироста национальных основных фондов в размере 49 миллиардов долларов соответственно [c].

[c] Данные об объеме валового прироста национальных основных фондов в 1970 году были составлены на основании данных в региональном разрезе об отношении выпуска продукции к объему имеющихся основных фондов. См. исследование, которое будет скоро опубликовано, озаглавленное: *Studies in Lond-term Economic Projections for the World Economy: Aggregative Models.*

b. *Экспорт сырьевых товаров в остальные страны мира*

115. Экспорт в остальные страны мира подразделяется на две широкие категории: экспорт в страны централизованного планового хозяйства и экспорт в развитые страны с рыночной экономикой. Проектировки, относящиеся к первой категории, основаны на плановых заданиях стран централизованного планового хозяйства по общей сумме товарооборота, как указано выше. Проектировки, относящиеся ко второй категории экспорта, основаны на функциях спроса развивающихся стран с рыночной экономикой на такого рода экспортные товары. Установление функций спроса было основано на предположении, сделанном для упрощения, что общая сумма дохода развитых стран с рыночной экономикой является единственной независимой переменной в уравнениях, определяющих объем импорта товаров

ТАБЛИЦА 3А-2

Развивающиеся страны: предположительные данные о валовом национальном продукте и общей стоимости валового прироста национальных основных фондов по районам за 1950—1960 годы по ценам и валютным курсам 1960 года

(в миллиардах долларов)

Статьи	*1950*	*1951*	*1952*	*1953*	*1954*	*1955*	*1956*	*1957*	*1958*	*1959*	*1960*
Валовой национальный продукт, общий итог	110,3	115,2	119,8	125,3	132,7	137,9	143,3	149,7	155,7	160,8	169,8
из которого:											
Латинская Америка	39,2	41,6	42,8	43,8	47,0	49,4	51,1	54,9	56,8	58,3	61,4
Африка	18,1	19,1	20,0	20,6	21,8	22,3	23,4	24,1	25,1	25,9	27,0
Дальний Восток	45,2	46,8	48,7	51,9	54,2	55,9	58,0	59,6	62,0	64,1	68,3
Западная Азия	6,6	6,4	7,0	7,6	8,2	8,7	9,0	9,2	9,8	10,4	10,9
Другие районы	1,2	1,3	1,3	1,4	1,5	1,6	1,8	1,9	2,0	2,1	2,2
Общая стоимость валового прироста национальных основных фондов, общий итог	15,7	17,1	17,6	18,1	19,9	21,5	22,7	24,4	24,8	25,2	26,9
из которого:											
Латинская Америка	6,6	7,1	7,4	7,4	8,4	8,8	9,0	9,5	9,7	9,5	10,1
Африка	3,0	3,3	3,3	3,5	3,5	3,8	3,9	3,8	4,0	4,1	4,5
Дальний Восток	5,2	5,6	5,8	6,0	6,6	7,3	8,0	8,9	8,7	9,0	9,8
Западная Азия	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	1,1	1,3	1,4	1,6	1,8	1,9
Другие районы	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,8	0,8	0,8	0,6

Примечание: Вышеприведенные цифры являются предварительными предположительными данными, составленными Бюро общеэкономических исследований и экономической политики Секретариата Организации Объединенных Наций. Подробные сведения об использованных источниках и методах см. United Nations, *Studies in Long term Economic Projections for the World Economy: Aggregative Models.*

из развивающихся стран. Кривая, выравненная методом наименьших квадратов по данным за период 1950—1961 годов, имеет следующую формулу:

$$x_i = a_i + b_i y,$$

где x_i является логарифмом данных об импорте i-ной категории товаров, а y — логарифмом валового национального продукта развитых стран с рыночной экономикой. Все переменные представлены в миллионах долларов по ценам и валютному курсу 1960 года [d].

При этом получены следующие результаты:

Зависимая переменная	*Постоянный член* (a_i)	*Отклонение двойной логарифмической регрессии* (b_i)	*Коэффициент детерминации*
Пищевые продукты (МСТК, разделы 0+1)	—1,14069	0,83 (0,088)	0,899
Сельскохозяйственные сырьевые материалы и руды (МСТК, разделы 2+4)	0,12344	0,61 (0,111)	0,752
Горючее (МСТК, раздел 3)	—11,04472	2,47 (0,088)	0,987
Промышленные изделия и неблагородные металлы (МСТК, разделы 5—8)	—4,95620	1,39 (0,28)	0,775

116. За исключением спроса на горючее, вышеприведенные уравнения использованы для получения предположительного объема импорта (по ценам фоб) развитых стран с рыночной экономикой из развивающихся стран, который приведен в ряде 3*а* таблицы 3-1. Необычно высокая эластичность импорта горючего до некоторой степени отражает помехи, не вызванные экономическими факторами. Так, показанная в таблице 3-1 предположительная проектировка основана на предположении, что будущая эластичность дохода от импорта горючего будет равняться 1,40, а не 2,47. Последняя цифра имеется в виду и в Обзоре экономического положения Европы за 1960 год, издание Организации Объединенных Наций (в продаже под № 61.II.E.1). Предполагается, что общая независимая переменная вышеприведенных регрессий, а именно валовой национальный продукт развитых стран с рыночным хозяйством, будет расти на основе коэффициента в 3,7 процента в год, исчисленного по формуле сложных процентов.

[d] Округленные в миллиардах долларов цифры этих рядов приведены в таблице 3А-3.

с. *Оценка предположительной чистой суммы выплат дохода с капиталовложений и оплаты других услуг*

117. Цифра, приведенная в четвертом ряду таблицы 3-1, представляет собой чистую сумму трех слагаемых, а именно чистых выплат дохода с капиталовло-

жений, валовых поступлений за услуги (кроме дохода с капиталовложений) и валовых платежей за услуги (кроме дохода с капиталовложений).

118. Предполагается, что чистые выплаты дохода с капиталовложений пропорциональны объему экспорта товаров в остальные районы мира. На этом же грубом предположении основываются подсчеты валовых поступлений за услуги (кроме дохода с капиталовложений), которые состоят главным образом из поступлений от туризма и портового обслуживания. Ниже приводятся выводимые в результате изучения последних тенденций данные, которые использованы для этих подсчетов.

Районы	1960		1970	
	Валовой национальный продукт в миллиардах долларов (фактические данные)	Процентное соотношение к общему объему	Валовой национальный продукт в миллиардах долларов (предположительные данные)	Процентное соотношение к общему объему
Латинская Америка	62	36,5	104	37,5
Африка	27	16,0	42	15,2
Дальний Восток	68	40,0	106	38,3
Западная Азия	11	6,5	20	7,2
Другие районы	2	1,0	5	1,8
Общий показатель для развивающихся стран	170	100,0	277	100,0

119. Валовые платежи за услуги (кроме дохода с капиталовложений) состоят главным образом из транспортных расходов и страховых платежей. Этот показатель был выведен как остаточный после вычитания из предполагаемого объема импорта товаров и услуг по районам (см. ниже, раздел II) подсчитанного объема торговли между развивающимися странами (см. ниже, раздел II) и импорта товаров из остальных районов мира, как показано в ряду 2 таблицы 3-1.

II. РАЗБИВКА ПРЕДПОЛАГАЕМОГО ДЕФИЦИТА ПО РАЙОНАМ

120. Предполагается, что средний годовой прирост валового национального продукта всех развивающихся стран, взятых в целом, за период с 1960 по 1970 год, исчисленный по формуле сложных процентов, составляет 5 процентов. Если предположить далее, что распределение по районам преимуществ, вытекающих из ускоренных темпов развития, пропорционально предполагаемой доле валового национального продукта каждого района в общем объеме продукта (при условии, что тенденции, наблюдавшиеся за последние годы, не изменятся), то разбивка по районам валового отечественного продукта в 1970 году была бы следующей:

Районы	Предполагаемое соотношение чистой суммы выплат дохода с капиталовложений и экспорта товаров в остальные районы мира (в процентах)	Предполагаемое соотношение валовых поступлений за услуги (кроме дохода с капиталовложений) и экспорта товаров в остальные районы мира (в процентах)
Латинская Америка	19,6	15,5
Африка	14,0	8,7
Дальний Восток	6,0	7,0
Западная Азия	20,0	—
Другие районы	7,0	—

121. В ряду 5 таблицы 3-1 показаны грубые оценочные данные о распределении общей суммы дефицита, основанные на предположении, что вышеприведенные показатели разбивки общей суммы валового национального продукта останутся без изменений. Совершенно независимо от произвольного характера данного предположения следует также подчеркнуть, что предполагаемые цифры дефицита по текущим операциям указанных районов выведены на основе даже еще более приблизительного и общего подсчета, чем те, которые взяты для исчисления общей суммы дефицита. Ниже объясняются методы, которые были применены для определения этих предположительных показателей.

а. Оценка потребностей в импорте товаров и услуг по районам

122. В силу недостатка статистических данных оценка потребностей в импорте по районам не могла быть произведена даже на основе широких групп товаров, как в случае исчисления общей суммы дефицита. В настоящее время единственные имеющиеся подробные, хотя и предварительные ряды показателей импорта относятся «к импорту товаров и услуг» и основаны на балансе национального дохода входящих в таблицу стран (см. таблицу 3А-1). Следует отметить, что эти ряды включают импорт из всех источников, в том числе торговлю между самими развивающимися странами.

123. Данные подсчеты основаны на предположении, что этот импорт определяется объемом валового национального продукта по районам по следующей формуле:

$$M_r = a_r + b_r Q_r,$$

где M_r обозначает объем импорта товаров и услуг, а Q_r обозначает валовой национальный продукт района r. Обе переменные величины исчисляются в миллионах долларов по ценам и валютным курсам 1960 года. Цифровые величины коэффициентов a_r и допустимые отклонения b_r (в скобках), а также коэффициент детермина-

ции регрессий показателей по районам за период 1953—1960 годов показаны ниже:

Районы	*Постоянная величина* a_r	*Отклонения* b_r	*Коэффициент детерминации*
Латинская Америка . .	861	0,15 (0,032)	0,776
Африка	—2592	0,36 (0,030)	0,960
Дальний Восток . . .	—1897	0,18 (0,046)	0,711
Западная Азия [a] . . .	—1650	0,44 (0,014)	0,994
Другие районы [b] . . .	—223	0,57 (0,052)	0,953

[a] Оценка на 1970 год, выведенная из этого уравнения, была увеличена на 3,2 процента, с тем чтобы охватить ту часть общего объема импорта, в отношении которой данных за весь период 1953—1960 годов не имеется.

[b] Эти данные по импорту не включают данных по импорту сырой нефти на Нидерландские Антильские острова. Стоимость импортированной нефти, реэкспортированной после очистки, составит, по подсчетам, 915 миллионов долларов к 1970 году. Последняя цифра была включена в подсчеты общего объема импорта этого района.

124. Поскольку достижение предполагаемой цели потребовало бы пропорционально более быстрого увеличения поставок средств производства, чем общего выпуска продукции, и поскольку значительная часть средств производства должна была бы импортироваться, очевидно, что воспроизведенные совокупные соотношения, выведенные исходя из предположения, что данные о валовом национальном продукте являются единственной пояснительной переменной величиной, вызывают тенденцию недооценивать объем общих потребностей в импорте. Для того чтобы избежать грубой недооценки потребностей в импорте, предположительный показатель был прибавлен к предполагаемому объему импорта для каждого района, выведенному на основе вышеприведенных уравнений. Коэффициент поправки равен произведению незначительных отклонений по районам (b_r) на разницу потребностей в капиталовложениях, определяемую предполагаемой цифрой выпуска продукции и простой экстраполяцией прошлых тенденций в области выпуска продукции. Сумма этих поправок для перечисленных районов составит в 1970 году 1,8 миллиарда долларов.

b. *Распределение мирового экспорта развивающихся стран по районам производства*

125. Мировой экспорт каждого района разделяется на три группы: экспорт товаров в развитые страны с рыночной экономикой, экспорт товаров в страны централизованного планового хозяйства и экспорт товаров в развивающиеся страны (торговля между развивающимися странами).

126. Первые две категории экспорта обсуждались выше в связи с рассмотрением вопроса о совокупном дефиците. Следует напомнить, что предполагаемый объем такого экспорта будет определяться внешними факторами, такими как экономическая активность и торговая политика различных стран. Вполне ясно, что распределение этого экспорта по районам производства требовало бы детальной оценки потенциальных поставок из каждого района и конкурентоспособности каждого района в отношении других конкурирующих источников. При нынешней системе подсчетов по группам стран невозможно, однако, вывести предполагаемый показатель такого рода. Таким образом, предполагается, что для подобных подсчетов историческая доля каждого района в общем объеме экспорта развивающихся стран будет оставаться без изменений и в будущем. В таблице 3А-4 показано процентное распределение всего экспорта по районам производства.

127. Третий источник текущих поступлений, то есть экспорт в развивающиеся страны, является фактором, который не был использован для подсчета совокупного дефицита. Очевидно, что, когда все развивающиеся страны рассматриваются как единая экономическая система, торговля между входящими в эту группу странами не может рассматриваться в качестве настоящей переменной величины, характеризующей внешнюю торговлю. Но проектировки на региональном уровне обязательно должны предусматривать некоторые скидки для такой торговли. Как было отмечено выше, региональные импортные показатели включают импорт из развивающихся стран. Подобным же образом предполагается, что экспорт в развивающиеся страны определяется объемом общего валового национального продукта этой группы стран в целом [e]. Проектированный предположительный объем торговли между развивающимися странами, полученный на основе исторических соотношений, распределен между районами в соответствии с прежней долей каждого района в общем объеме торговли между развивающимися странами. Веса, использованные для распределения торговли между развивающимися странами по районам происхождения, показаны в таблице 3А-4.

c. *Оценка чистых сумм выплат дохода с капиталовложений и валовых поступлений за услуги (кроме дохода с капиталовложений) по районам*

128. Алгебраическая сумма проектировок, основанная на соотношениях, охарактеризованных выше, составит региональный баланс товарной торговли вместе с валовой суммой платежей за услуги. Для оценки предположительного платежного баланса по текущим операциям по районам нужно добавить еще две статьи, а именно: чистую сумму выплат дохода с капиталовложений и валовую сумму поступлений за услуги (кроме дохода с капиталовложений). Данные по этим статьям подсчитаны на основе предполагаемых соотношений между подобными платежами и поступлениями и объемом экспорта, как показано выше, в разделе 1 *c*.

[e] Цифровые результаты линейных регрессий экспорта товаров на валовой национальный продукт развивающихся стран за период 1953—1960 годов приведены ниже:

Зависимая переменная	*Постоянный член*	*Отклонения*	*Коэффициент детерминации*
Пищевые продукты (МСТК 0+1) . . .	—230	0,010 (0,00148)	0,891
Горючее (МСТК 3) .	441	0,011 (0,00271)	0,743
Промышленные изделия и неблагородные металлы (МСТК 5—8) . . .	83	0,006 (0,00119)	0,809

Торговля между развивающимися странами сельскохозяйственным сырьем и рудами носила в течение последнего десятилетия довольно неустойчивый характер. В настоящем документе предполагается, что стоимость экспорта этих товаров достигнет к 1970 году 1,6 миллиарда долларов.

ТАБЛИЦА 3А-3

Развитые страны с рыночной экономикой: импорт (по ценам фоб) из развивающихся стран и валовой национальный продукт за 1950—1961 годы по ценам и валютному курсу 1960 года

(в миллиардах долларов)

Статьи	*1950*	*1951*	*1952*	*1953*	*1954*	*1955*	*1956*	*1957*	*1958*	*1959*	*1960*	*1961*
Импорт товаров (фоб) из развивающихся стран, общий итог	13,3	13,3	13,0	14,5	14,9	15,8	17,0	17,1	17,5	18,9	19,7	20,4
из которого:												
пищевые продукты	4,5	4,7	4,5	5,3	5,0	5,3	5,8	5,6	5,8	6,1	6,2	6,0
сельскохозяйственные сырьевые материалы и руды	4,9	4,5	4,4	5,1	5,1	5,3	5,5	5,3	5,3	5,8	5,7	6,0
горючее	2,0	2,4	2,5	2,7	3,0	3,4	3,7	3,9	3,4	4,7	5,2	5,6
промышленные изделия и черные и цветные металлы	1,6	1,6	1,4	1,4	1,6	1,8	1,8	2,0	2,0	2,3	2,5	2,7
Валовой национальный продукт	621,8	665,3	693,4	724,4	729,7	782,1	807,9	832,0	831,5	883,0	920,1	951,4

Источник: Ряды импорта товаров заимствованы из таблицы 41 *Handbook of International Trade Statistics*, издание Организации Объединенных Наций. Данные о валовом национальном продукте составлены Бюро общеэкономических исследований и экономической политики Секретариата Организации Объединенных Наций на основе *Yearbook of National Accounts Statistics* и данных из национальных источников.

ТАБЛИЦА 3А-4

Процентное распределение мирового экспорта из развивающихся стран по районам производства

Районы	*Общий объем экспорта*	*Экспорт*			
		Пищевые продукты	*Сельскохозяйственные материалы и руды*	*Горючее* [a]	*Промышленные изделия и черные и цветные металлы*
Процентное распределение экспорта:					
В развитые страны с рыночной экономикой по районам производства:					
Латинская Америка	...	53,7	25,4	28,3	19,2
Африка	...	24,0	29,6	[a]	16,6
Дальний Восток	...	16,2	38,5	5,2	53,7
Западная Азия	...	1,9	2,4	52,2	7,8
Другие районы	...	4,2	4,5	14,3	2,7
В страны централизованного планового хозяйства по районам производства:					
Латинская Америка	25				
Африка	31				
Дальний Восток	38				
Западная Азия	6				
В развивающиеся страны с рыночной экономикой по районам производства:					
Латинская Америка	...	23,6	11,4	43,2	7,3
Африка	...	17,5	18,7	0,6	11,0
Дальний Восток	...	51,9	65,6	13,2	72,4
Западная Азия	...	5,1	3,1	32,6	6,6
Другие районы	...	1,4	1,2	10,4	2,7

[a] На основе последних данных предполагается, что экспорт горючего из Африки в развитые страны с рыночной экономикой будет оцениваться к 1970 году в миллиард долларов. Остальная часть предполагаемого объема экспорта горючего распределена между другими районами в соответствии с историческими долями, показанными выше.

Глава 4

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЕ СВЯЗЬ С ПЛАНИРОВАНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ, ПОЛИТИКОЙ И ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРОЙ

129. Основная задача всемирных форумов состоит в поисках путей и средств установления более тесной связи между международными экономическими отношениями и нуждами развивающихся стран. Активизация этих поисков наряду с признанием того огромного влияния, какое оказывают международная торговля и платежный баланс на их внутренний экономический рост, имеет очень важное значение для экономического развития этих стран.

130. В данной главе сосредоточивается внимание на этой взаимосвязи между национальным экономическим развитием и международными экономическими отношениями. В ней предпринимается попытка наметить основные взаимосвязи, которые существуют между внутренней и мировой экономикой, выявить трудности, которые возникают в области национального экономического развития в связи с этими взаимосвязями, и кратко наметить некоторые мероприятия в области национальной и международной политики, проведение которых может привести к уменьшению этих трудностей. Эти проблемы и мероприятия рассматриваются в общих рамках планирования развития в развивающихся странах. Соответственно там, где это уместно, делаются ссылки на мнения группы экспертов, назначенной Генеральным Секретарем Организации Объединенных Наций, относительно планирования экономического развития [59].

ЗНАЧЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

131. За последние годы в попытках поддержать или ускорить свой внутренний рост развивающиеся страны все более и более обращаются к экономическому и социальному планированию. Вырабатывая свою политику развития, правительства этих стран обычно исходят из необходимости проведения государственных мероприятий, направленных на достижение перспективной цели поддержания экономического роста. В известной мере осознание этой потребности в более активных централизованных мероприятиях произошло вследствие плохих показателей экспортной торговли в послевоенные годы. Послевоенный опыт фактически заложил основу для более оптимистической точки зрения (которой часто придерживались в предшествующие десятилетия), что специализация в области производства сырья в целом может явиться, посредством внешней торговли, мощным двигателем внутреннего экономического роста. Однако еще более важное значение имеет признание того факта, что множество социальных и экономических препятствий, которые унаследовали эти страны от прошлого, часто слишком прочно укоренялись в структуре этих стран и не могут быть устранены посредством воздействия только рыночных сил. Вследствие этих причин правительствам пришлось взять на себя ведущую роль в экономической и социальной жизни, и они стали все больше обращаться к планированию как средству в разработке наиболее эффективных линий действий. Таким образом, заметное распространение использования плановых методов отражает желание этих стран более эффективно решить свои проблемы и задачи экономического развития. Не последнее место среди этих проблем занимают те трудности, которые испытывают эти страны вследствие перманентной зависимости их экономики от развития внешней торговли.

132. Анализ мировой торговли в послевоенные годы не оставляет никакого сомнения в том, что зависимость от экспорта сырьевых материалов приводит к особо неблагоприятному характеру поступлений иностранной валюты в большинстве развивающихся стран. Подобная зависимость не только делает эти страны уязвимыми для необычно больших кратковременных колебаний поступлений валюты, но и ведет к относительно низким темпам роста этих поступлений.

133. Эта характеристика экспортной торговли развивающихся стран наряду с более детальным освещением причин приводится более пространно в главе 1. Здесь остается только напомнить, что в то время, как среднегодовые темпы роста объема экспорта всех стран с рыночной экономикой [60] составили в период 1950—1961 годов 5,6 процента, среднегодовые темпы роста объема экспорта развивающихся стран составили только 3,6 процента, причем расширение их экспорта сопровождалось ухудшением для них соотношения экспортных и импортных цен за тот же период примерно на 10 процентов. Более того, эти цифры относятся ко всему экспорту, включая нефть. За тот же период объем экспорта нефти из развивающихся стран во все страны с рыночной экономикой [61] увеличивался со средне-

[59] United Nations, *Planning for Economic Development,* Доклад Генерального Секретаря относительно исследовательской работы группы экспертов (Sales No.: 64. II. B. 3).

[60] Исключая страны централизованного планового хозяйства.

[61] Исключая экспорт в страны централизованного планового хозяйства, относительно которого сравнимых данных по объему экспорта не имеется.

годовыми темпами в 7,1 процента, в то время как цены оставались относительно стабильными. Исключая нефть, экспортируемую немногими развивающимися странами, среднегодовые темпы роста объема экспорта из развивающихся стран во все страны с рыночной экономикой[61] составляют всего 2,5 процента. На этом общем фоне незначительных темпов роста торговли развивающихся стран имели место резкие краткосрочные колебания экспортной выручки, которая в среднем за послевоенный период составляла 9—12 процентов в год[62].

134. Хотя неблагоприятное положение в области экспортной выручки большинства развивающихся стран получило широкое признание, все значение этого обстоятельства для экономического развития является, вероятно, менее общепризнанным. В предшествовавшие десятилетия анализ взаимосвязи между экспортной выручкой и экономическим развитием страны затрагивал главным образом роль экспортных поступлений в стимулировании роста внутренних доходов и продукции. В прошлом основной стимул роста внутренних доходов и продукции часто проистекал не из отечественных секторов экономики, а был связан с внешним сектором; если спрос на внешнем рынке не возрастал, то он через внешнюю торговлю оказывал неблагоприятное воздействие на всю внутреннюю экономику страны. Прямое влияние изменений в доходах от экспорта на текущий уровень отечественного производства и на стимулирование инвестиций в производство для внутреннего рынка в настоящее время все еще является мощным фактором во многих развивающихся странах, особенно в тех странах, где экспортный сектор составляет значительную часть экономики. Тем не менее, вследствие того что государство взяло на себя более активную роль в стимулировании производства и капиталовложений для внутреннего рынка, роль доходов от экспорта в формировании динамики совокупного внутреннего спроса в целом перестала быть столь же исключительной, какой она являлась в прошлом.

135. Однако интенсификация усилий, направленных на создание внутренних источников роста, не уменьшает стратегической важности внешнеторгового сектора. Напротив, это обстоятельство выдвигает на передний план другую важнейшую взаимосвязь, которая существует между внешнеторговым сектором и внутренним экономическим развитием. С расширением внутреннего спроса, поддержанного государственными мероприятиями, внимание постепенно перемещается на то влияние, которое оказывает импорт на ускорение темпов роста. Даже в тех случаях, когда экспортный сектор перестал быть основным источником стимулов роста внутреннего дохода и продукции, выполнение задачи увеличения отечественного производства и капиталовложения в значительной мере зависит от возможностей увеличения импорта.

136. В развивающихся странах по мере осуществления программ развития появилась общая тенденция к возрастанию импорта. Например, в период 1950—1960 годов объем импорта этих стран, взятых в целом, возрастал ежегодно более высокими темпами, нежели все их отечественное производство, в то время как среднегодовые темпы роста валовой отечественной продукции составили 4,4 процента, темпы роста импорта товаров составили 4,6 процента. В основе этой тенденции лежит сдвиг в структуре внутреннего спроса в сторону тех видов товаров и материалов, для производства которых внутренние условия этих стран наименее подходящи. В большинстве стран основным элементом в этом структурном сдвиге был рост доли инвестиций в совокупных расходах. Поскольку в этих странах машиностроение и металлообрабатывающие отрасли промышленности, производящие средства производства, развиты плохо, импортный компонент внутренних инвестиций обычно велик и колебался в последние годы в пределах 25—40 процентов. Соответственно, перемещение структуры внутреннего спроса в сторону инвестиций привело к интенсивному возрастанию спроса на импорт средств производства. В то же время рост промышленности и сельского хозяйства вследствие осуществления программ развития приводит к новому росту спроса на полуфабрикаты и сырье, часть которого покрывается за счет иностранных источников. Далее, в странах, ощущающих нехватку продовольствия, как экономический рост, так и рост населения ведет к увеличению спроса на импорт продовольствия. С одной стороны, исключительно низкий уровень доходов на душу населения наряду с быстрым ростом численности населения ведет к относительно быстрым темпам роста совокупного спроса на продовольствие по мере роста национального дохода. С другой стороны, вследствие неэластичности сельскохозяйственного производства, которая проистекает из социальной и экономической отсталости сельских районов во многих странах, быстрое расширение отечественного производства продовольствия такими темпами, которые были бы достаточны для удовлетворения возросшей внутренней потребности, представляет особые трудности. Эти обстоятельства, взятые вместе, усиливают спрос на импорт продовольствия.

---

[62] Величина этих колебаний была рассчитана различными методами.

137. Очень важно подчеркнуть, что эта тенденция к быстрому росту импорта многих видов товаров возникает в основном из характера производственной структуры, которую развивающиеся страны унаследовали от прошлого. Эта тенденция не может быть объяснена простой ссылкой на то, что совокупный спрос растет слишком быстро по сравнению с совокупным предложением. Конечно, инфляция была характерной для многих развивающихся стран в тот или иной период; часто инвестиционные программы превышали способность экономики к сбережениям или ее возможности получения иностранного капитала. Но даже в том случае, когда усилия, предпринимаемые для поддержания динамичного баланса между совокупными сбережениями и инвестициями, являются успешными, проблема внешнего баланса, возникающая в связи с быстрым ростом спроса на импорт и медленным ростом экспорта, все равно остается.

138. Фактом является то, что структурная жесткость в экономике развивающихся стран препятствует быстрой перестройке производства в соответствии с изменяющейся структурой внутреннего спроса. Перестройка уровня и структуры производства в соответствии с изменяющимися потребностями, вне всякого сомнения, представляет собой центральную задачу программ развития. Но было бы совершенно нереалистично предполагать, что это такой процесс, который может быть осуществлен с одинаковой легкостью и быстротой в любых сферах производства. Существуют такие секторы и отрасли производства, как, например, сельское хозяйство или тяжелое машиностроение, где производство в ближайшем будущем определяется, если так можно выразиться, скорее факторами предложения, нежели факторами спроса; продукция не может с готовностью реагировать на рост внутреннего спроса, а зависит от предварительной перестройки условий предложений. Соответственно, если потребности на продукцию этих секторов не могут быть покрыты за счет импорта в требуемом размере, то темпы роста экономики в целом могут замедлиться.

139. Благодаря экономической структуре развивающихся стран несоответствие между внутренней продукцией и потребностями почти неизбежно возрастает по мере осуществления программ развития, и только посредством соответствующего расширения возможностей для импорта можно уменьшить те затруднения в росте, которые возникают вследствие этого несоответствия или вследствие структурной жесткости. Конечно, программы развития должны отвечать необходимости упорядочения как внешнего, так и внутреннего баланса. Динамичный баланс должен поддерживаться не только между сбережениями и инвестициями, но и растущие потребности в импорте, вызываемые осуществлением планов или программ развития, не должны превышать рост поступлений иностранной валюты от экспорта и чистого притока иностранных займов и субсидий. Если тем не менее, как это имеет место в большинстве развивающихся стран, темпы роста поступлений иностранной валюты относительно медленны, в этом случае необходимость поддержания внешнего баланса становится сама по себе основным фактором, определяющим темпы внутреннего экономического роста. Именно этим и объясняется тот факт, что столь многие развивающиеся страны выражают глубокую озабоченность текущими тенденциями мирового спроса на их экспорт и подчеркивают необходимость проведения более либеральной торговой политики со стороны развитых стран, а также расширения объема иностранной помощи.

ЗАДАЧИ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ

ОБЩАЯ ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ

140. Очевидно, что в ближайший рассматриваемый период тенденции в секторе внешней торговли будут иметь жизненно важное значение для темпов экономического роста, которых может надеяться достичь каждая развивающаяся страна. Но это, конечно, не означает, что темпы роста в этих странах определяются просто развитием сектора внешней торговли. Даже если страна обладает благоприятными возможностями для роста своих поступлений от экспорта или поступлений от иностранного капитала, один этот фактор, очевидно, не дает никакой уверенности в том, что будет достигнут соответствующий темп роста внутреннего экономического развития. С другой стороны, если страна проводит эффективную политику развития, для ускорения внутреннего экономического роста можно сделать очень много, даже в том случае, если перспективы расширения поступлений иностранной валюты будут ограничены. Другими словами, каждая развивающаяся страна должна стремиться к тому, чтобы максимально использовать все имеющиеся ресурсы.

141. Во многих развивающихся странах задачи, которые стоят перед ними в области экономического развития, выходят далеко за пределы специфически экономического характера программ. Социальная структура, унаследованная ими от прошлого, в рамках которой происходит экономическое развитие, часто не способствует экономическому прогрессу. Необ-

ходимость изменения существующей социальной структуры сама по себе может определяться соображениями социального равенства и стабильности, однако соответствующие изменения часто рассматриваются так же, как необходимые условия для достижения соответствующих и устойчивых темпов внутреннего экономического роста. В широком смысле это означает, что социальные барьеры, препятствующие усилиям, повсеместно предпринимаемым в стране для повышения производительности, должны быть разрушены. Такие барьеры проистекают из разных источников: они могут, например, возникнуть вследствие невежества и неграмотности основной массы населения или крайней степени концентрации богатства в руках немногих. К наиболее распространенным формам, которые принимают эти барьеры, относится несправедливая система землевладения и земельной аренды. Многие развивающиеся страны предпринимают шаги, направленные на изменение господствующей системы не только из соображений справедливости, но также и с целью усиления стимулирования сельскохозяйственных производителей к расширению производства. Меры подобного характера — не только земельная реформа, но и меры для более справедливого распределения доходов и богатства в целом, а также меры для массового образования — нельзя рассматривать как нечто, не имеющее никакого отношения к политике экономического развития, а как имеющее громадное значение для роста жизнеспособных экономических систем.

142. Нет никаких четких разграничений между общей политикой, направленной на создание соответствующих социальных условий развития, и мерами, имеющими более непосредственный экономический характер. Например, широкие программы образования, направленные на сокращение неграмотности и невежества, вливаются в более специфические программы увеличения квалифицированных кадров, необходимых для приведения в действие новых производственных установок управления ими. Тем не менее очевидно, что широкая социальная политика должна сопровождаться многими мероприятиями, которые носят непосредственно экономический характер.

143. Одной из наиболее важных характерных черт слаборазвитых стран в сфере собственно экономической деятельности является недостаток капитала. Учитывая важность инвестиций для экономического роста, основная обязанность правительств в этих странах состоит в проведении тех мероприятий, которые рассчитаны на рост уровня внутренних инвестиций и сбережений. В некоторых странах эта проблема частично решалась за счет усиления стимулов к инвестициям в частном секторе. Правительства пытались обычно стимулировать инвестиции посредством таких мер, как создание соответствующих основных отраслей или улучшение кредитных возможностей, а также посредством использования тарифов и импортного контроля в целях создания защищенного рынка для отечественных производителей. Тем не менее проблема стимулирования инвестиций в частном секторе является обычно менее трудной задачей, нежели задача подъема уровня сбережений, с тем чтобы создать возможность для увеличения объема совокупных инвестиций. Это особенно применительно к условиям тех стран, в которых правительства готовы сами осуществлять новые проекты в производительных секторах экономики в том случае, если частная инициатива недостаточно развита.

144. Во многих развивающихся странах успехи, достигнутые за последнее десятилетие в повышении уровня внутренних сбережений, очень незначительны, если они вообще имеются [63]. Поскольку в этих странах основной упор делался главным образом на рост государственных сбережений, для того чтобы осуществить значительные изменения доли сбережений во всем доходе, тенденция внутренних сбережений, вызывающая разочарование, объясняется главным образом изменениями в государственных доходах и расходах. Тем не менее в настоящее время все более признается важная роль, которую выполняет государственный сектор в повышении общего внутреннего сбережения. Сошлемся на доклад группы экспертов по планированию экономического развития: «Рост государственных сбережений является ключевым элементом большинства планов развития. Широкий упор на рост доли государства в совокупных сбережениях частично может быть отнесен на счет запоздалого признания недостаточного уровня государственных сбережений в прошлые годы. Например, в пятидесятых годах доля государственных сбережений в национальном продукте в большинстве слаборазвитых стран возрастала очень медленно или вообще не возрастала. В значительной мере это явилось результатом быстрого роста государственного потребления, вызванного процессом экономических и социальных сдвигов» [64].

145. Нынешние планы ряда развивающихся стран предполагают, что программы текущих государственных расходов подвергнутся более детальному рассмотрению с целью улучшить отчетность по государственным фондам, увели-

[63] United Nations, *World Economic Survey*, 1959 (Sales No.: 60. II. C. 1), chapter 2.

[64] United Nations, *Planning for Economic Development*, para. 139 (Sales No.: 64. II. B. 3).

чить эффективность управления и замедлить темпы роста текущих расходов на несущественные нужды. Тем не менее возможность ограничения роста текущих расходов часто оказывалась недостаточной. Среди стран, недавно ставших независимыми, часто ощущалась потребность в укреплении существующих административных служб. Еще чаще признавалась необходимость расширения существующих государственных служб или создания новых служб для поддержки программ экономического развития. Вследствие этих причин рост государственных сбережений в развивающихся странах, хотя и мог бы быть значительно поддержан посредством мероприятий, направленных на увеличение эффективности работы администрации, обычно основывается главным образом на мерах, предпринимаемых с целью увеличения государственных доходов.

146. В большинстве развивающихся стран налоговая структура, господствовавшая в прошлом, не содействовала ускорению роста государственных доходов по мере роста национального дохода. Значительная доля налоговых поступлений извлекалась обычно посредством импортных и экспортных пошлин, и поступления от этих налогов соответственно зависели от тенденций во внешней торговле, а точнее, от импорта или экспорта товаров, подлежащих таможенному обложению. Сильная зависимость от импортных или экспортных пошлин означала также, что краткосрочные колебания во внешней торговле оказывали непосредственное воздействие на доходы от налогов.

147. Таким образом, в целом существовала потребность в росте доходов от других источников как для повышения общего уровня доходов, так и для его стабилизации. Например, прямое налогообложение личных доходов как фискальное средство часто игнорировалось. Во многих случаях существовали значительные возможности для увеличения прогрессивных элементов в ставке подоходных налогов, не нанося при этом серьезного ущерба стимулам к накоплению или к труду. Более того, база налогообложения часто была относительно узкой, так как установленный уровень дохода, с которого взимался налог, был относительно высок. Расширение базы налогообложения и введение более прогрессивного элемента в ставки налогов могли значительно увеличить эффективность налогов на личные доходы во многих странах. Однако следует признать, что в развивающихся странах степень, до которой могут быть увеличены государственные поступления посредством этих налогов, обычно практически ограничена. Доходы большинства населения находятся на исключительно низком уровне и чаще существуют в натуральной, нежели в денежной форме. Даже в тех случаях, когда доходы носят денежный характер и находятся на том уровне, на котором налогообложение возможно, данные о получаемых доходах часто отсутствуют, препятствуя использованию их для предотвращения уклонения от налогов. Во всяком случае фискальная администрация часто очень слаба и не обладает достаточными возможностями для предотвращения растущего уклонения от налогов при существующих законах в области подоходных налогов.

148. В сравнении с налогами на личные доходы прямое налогообложение доходов компаний в развивающихся странах осуществить значительно легче. Вне всякого сомнения, частично это объясняется тем, что налогообложение компаний, как метод увеличения доходов, игнорировалось в меньшей степени, и, вероятно, имеется меньше возможностей для увеличения доходов за счет этого источника, ввиду небольшого масштаба производства и преимущественно низких уровней производительности. Более того, возможности для увеличения доходов посредством этой формы налогообложения ограничены активным использованием мер по освобождению от налогов в целях стимулирования инвестиций в экспортные отрасли, а также в отрасли, работающие на замещение импорта.

149. Более перспективным источником новых доходов является установление дополнительных косвенных налогов на отечественное производство или торговлю. С ростом внутренней экономической активности возникают значительные возможности для увеличения доходов посредством установления налогов на продукты, производимые внутри страны. Если эти налоги устанавливают в особенности на те товары, которые являются в меньшей степени жизненно необходимыми, то их воздействие не должно иметь слишком регрессивный характер. Во многих странах возможности для увеличения налоговых поступлений имеются также в сельскохозяйственном секторе. Переоценка земли в течение многих лет часто не проводилась, и прежние данные не отражают роста стоимости земли вследствие улучшений в области ирригации, транспорта, а также вследствие аналогичных изменений. Переоценка земли наряду с должным образом разработанной системой земельных налогов могла бы привести к росту налоговых поступлений. Наконец, не следует забывать и то, что еще одним важным элементом фискальной политики является политика цен на продукцию государственных предприятий. Цены, устанавливаемые на продукцию государственных предприятий, часто не соответствуют общему уровню и общей тенденции цен в экономике

в целом. В то время как цены на некоторые виды продукции государственных предприятий могут поддерживаться на сравнительно низком уровне, для того чтобы стимулировать частные инвестиции, неоправданно низкие цены могут привести к срыву основной цели фискальной политики — цели увеличения государственных сбережений.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ И ВНЕШНИЙ БАЛАНС

150. Как указывалось выше, даже наиболее энергичные попытки поднять уровень внутренних сбережений и ускорить экономический рост могут не дать соответствующего повышения объема капиталовложений и производства, если поступлений иностранной валюты оказывается недостаточно для финансирования растущих потребностей импорта. При разработке планов развития недостаточно только гарантировать, чтобы планируемый уровень капиталовложений был подкреплен при существующих ценах ожидаемым запасом сбережений; среди прочих вопросов важно учесть и то, чтобы возникающие из плана требования импорта были обеспечены соответствующими поступлениями иностранной валюты.

151. Чтобы увязать необходимость сохранения внешнего баланса с желанием ускорить внутренний рост, необходимо самым тщательным образом исследовать будущую структуру внутренних капиталовложений и производства. При правильном выборе этой структуры можно ослабить препятствия темпу внутреннего роста, вызванные необходимостью сохранения внешнего баланса. Нельзя предполагать, что в действительном процессе планирования в развивающихся странах определение этой оптимальной структуры капиталовложений и производства является в какой-то мере легкой задачей. Здесь существуют не только основные неопределенности, сопутствующие будущему развитию во внешнем секторе, но также и недостаток знаний в большинстве стран о возможных тенденциях изменения внутреннего спроса, производственных и импортных требований отдельных секторов. На практике решения о структуре капиталовложений и производства, наиболее приемлемой в свете перспективных тенденций поступления валюты и импортных требований, обычно приходится основывать на неполном анализе.

152. Трудности и неопределенности, сопровождающие эту проблему, тем не менее не умаляют ее значимости. Важно не только то, что общие цели могут оказаться нереальными, если недостаточное внимание будет уделено внешнему сектору; значительно более важным является тот факт, что тщательное исследование планов в свете ограничений, налагаемых платежным балансом, может предложить иную систему очередности капиталовложений, чем предполагалось вначале. Если первоначальные наметки по темпам роста общего производства и по капиталовложениям, как окажется, будут создавать увеличение требований импорта свыше поступлений валюты, то схема капиталовложений должна быть пересмотрена, с тем чтобы бóльший упор сделать на развитие отраслей, замещающих импорт или содействующих экспорту.

153. В развивающихся странах планы обычно были направлены в большей мере на развитие отраслей, замещающих импорт, а не содействующих экспорту. Следует понять, что это не означает тенденции к автаркии. Осуществление политики защиты внутреннего рынка и тем самым поощрения роста отраслей, замещающих импорт, было важным средством повышения уровня капиталовложений и производства в развивающихся странах. Однако конечной целью такой политики, очевидно, не было сокращение общего объема импорта; она была направлена скорее на изменение состава импорта. Так же как и развитие экспорта, замещение импорта было средством увеличения объема импорта средств производства, необходимых для экономического роста. Сбережения от замены импорта использовались не для накопления иностранной валюты, а скорее для финансирования импорта большего количества товаров первой необходимости, не производимых в данной стране. Больший упор на замещение импорта частично отражал тот факт, что оно часто оказывалось более эффективным средством увеличения необходимых импортных поставок, особенно на ранней стадии развития. Однако замещение импорта оказывалось и более легко осуществимым, так как оно встречает меньше препятствий, чем создание экспортной торговли. Развитие экспортной торговли промышленными товарами не только означает, что эти товары должны успешно отвечать требованиям зарубежных рынков; это означает также, что цены на них должны быть снижены в такой мере, чтобы преодолеть тарифные препятствия, создаваемые торговой политикой.

154. Во всех развивающихся странах было много возможностей замены импорта путем создания новых отраслей производства, но во многих странах существовали значительные возможности для замещения импорта также и в области производства сырьевых продуктов. Там, где казалось возможным заменить импорт продовольствия, топлива и сырья отечественным производством, основания для стимулирования производства были не менее вескими, чем в случае промышленного производства. Очевидно, объем природных ресурсов

отдельных стран ограничивает номенклатуру сырьевых товаров, которые они могут производить, или же может сделать некоторые отрасли производства необоснованно дорогостоящими. И с развитием индустриализации страны обычно обнаруживают, что они вынуждены импортировать все расширяющийся ассортимент сырьевых товаров. Однако ввиду очень низкого уровня производительности, преобладающего в секторе сельскохозяйственного производства большинства развивающихся стран, обычно оказывается возможным ограничить импорт продовольствия или сырья путем направления дополнительных ресурсов в сектор сельскохозяйственного производства, и возросшее отечественное производство таких товаров может высвободить иностранную валюту для импорта тех товаров, отечественное производство которых представляется в настоящее время менее осуществимым или более дорогостоящим.

155. Следует, однако, признать, что проблема запасов создает ограничения темпов роста сельскохозяйственного производства, которые могут быть достигнуты за период среднесрочного плана. Ранее уже отмечалась проблема соответствия системы землевладения и земельной аренды. Обширные программы земельной реформы, однако, требуют времени для их осуществления и сами по себе создают лишь структуру, внутри которой могут быть развиты стимулы, достаточные для сельскохозяйственных производителей. Более того, с проблемой соответствующих стимулов связана трудно и медленно разрешимая проблема поощрения крестьян к применению более современной сельскохозяйственной техники. Применение более передовой техники зависит также от темпов, при которых сельскохозяйственный сектор может снабжаться и использовать во все возрастающем объеме удобрения, сортовые семена, ирригационные сооружения и сельскохозяйственные орудия; увеличение снабжения даже по некоторым из статей требует увеличения производственных мощностей. По указанным причинам преобразование сельскохозяйственной экономики в современный сектор производства неизбежно становится длительным процессом. А это означает, что темпы роста сельскохозяйственного производства не всегда могут быть приспособлены к требованиям плана в отношении замены импорта продовольствия и сырья отечественным производством.

156. В области промышленного производства значительная экономия иностранной валюты чаще может быть непосредственно достигнута путем замены импорта отечественным производством. Среди развивающихся стран, находящихся на самых ранних стадиях индустриализации, обычно всегда были те или иные новые проекты экономии на импорте в период действия среднесрочного плана, которые могли быть осуществлены и приведены в действие очень быстро. Например, в течение прошлого десятилетия среди менее промышленно развитых стран в развивающихся районах наблюдалась тенденция быстрого расширения производства отраслей промышленности, выпускающих быстро используемые потребительские товары и некоторые полуфабрикаты, например цемент и удобрения. Хотя увеличение отечественного производства частично шло на удовлетворение растущих внутренних потребностей, значительная доля производства направлялась на замещение текущего импорта этих товаров. Таким образом, в результате этого процесса значительное количество иностранной валюты обычно высвобождалось для импорта товаров другого класса. Было, например, определено, что в ряде развивающихся стран рост производства потребительских товаров и полуфабрикатов в пятидесятые годы дал экономию иностранной валюты, эквивалентную 50 процентам, или более стоимости средств производства, импортированных в эти страны в начале десятилетия [65].

157. По мере того как развивающиеся страны становятся сравнительно более индустриализированными, возможности развития отраслей промышленности, замещающих импорт, в области потребительских товаров или некоторых полуфабрикатов приобретают тенденцию к уменьшению. На начальных фазах индустриализации наблюдается тенденция к концентрации внимания на развитии промышленности потребительских товаров и некоторых полуфабрикатов, и их производство обычно растет быстрее, чем потребности внутреннего рынка. Как только импорт товара оказывается в значительной мере замещен отечественным производством, возможность дальнейшего быстрого роста производства уменьшается, и скорость расширения этой отрасли в дальнейшем ограничивается скоростью роста потребности на внутреннем рынке. Например, в течение пятидесятых годов в таких более индустриализированных странах, как Бразилия, Индия и Мексика, удельный вес таких замещающих импорт отраслей промышленности в общем росте промышленного производства стал значительно меньшим, чем в других, менее индустриализированных странах. Другими словами, характер промышленного развития имел тенденцию к смещению в сторону развития промышленности потребительских товаров или товаров длительного пользования, например металлургической и машиностроительной промышлен-

[65] См. United Nations, *World Economic Survey*, 1961 (Sales No.: 62. II. C. 1), chapter 1

ности. Рост этих отраслей промышленности означал, что импортированные запасы средств производства могут быть увеличены путем отечественного выпуска. Однако более длительный период становления в большинстве отраслей промышленности средств производства ограничивает увеличение выпуска продукции, которое могло бы быть достигнуто в период действия среднесрочного плана при капиталовложениях, сделанных в эти отрасли промышленности за тот же самый период.

158. Для многих отраслей машиностроения и тяжелой промышленности характерны относительно длительные периоды между решением создать данную отрасль и ее действительным вводом в производство. Сроки строительства отдельных предприятий, например сталеплавильных заводов, часто оказываются длительными. Если предприятие уже построено, то его полному вводу в строй часто мешает необходимость обучения рабочих кадров в совершенно новой для них области технической и административной деятельности. Более того, создание таких отраслей промышленности обычно является не просто делом строительства отдельных предприятий, но скорее заключается в развитии целого комплекса взаимосвязанных предприятий; поэтому ввод в действие одного предприятия может быть задержан вследствие задержек или затруднений в создании вспомогательных отраслей.

159. Ввиду вышеизложенных причин капиталовложения в такие отрасли, сделанные в период среднесрочного плана, могут и не дать существенного увеличения внутренних запасов средств производства, и тем самым могут лишь слабо содействовать ослаблению напряженности платежного баланса. В самом деле, поскольку такие капиталовложения требуют значительного импорта машин и оборудования, они, напротив, в целом могут еще более усилить бремя платежного баланса в период действия среднесрочного плана. Если провести сравнение с капиталовложениями в отрасли легкой промышленности, то последние обычно могут быть созданы и введены в действие значительно быстрее, и поэтому от них можно ожидать более ранней экономии на импорте.

160. Более длительный период становления многих отраслей машиностроения и тяжелой промышленности не может служить аргументом против развития этих отраслей. Но это означает, что программы капиталовложений более индустриализированных из развивающихся стран могут обеспечить лишь более медленное ослабление напряжения их платежных балансов путем замены импорта собственным производством, чем это обычно имеет место в менее промышленно развитых странах. Этим также подчеркивается важность того, чтобы менее развитые страны начинали развитие таких отраслей задолго до того, как экономика действительно потребует отечественного выпуска средств производства. Другими словами, планы капиталовложений должны составляться не только с учетом требований производства по среднесрочному плану, но и с учетом более перспективных требований экономики; для продукции отраслей промышленности с длительными сроками становления важно, чтобы долгосрочные прогнозы будущих внутренних потребностей делались до того, как будут приняты решения о плане текущих капиталовложений. При несоблюдении этого условия в некоторый момент в будущем отсутствие отечественных расширяющихся отраслей может увеличить бремя внешнего баланса, а темп роста этих отраслей может быть замедлен вследствие того, что их создание начато с опозданием. Тот же ряд доводов подчеркивает важность для малых стран группировки в той или иной форме экономического объединения на ранних стадиях индустриализации, в противном случае ограниченные емкости внутренних рынков, не способных поддерживать те отрасли промышленности, для которых важным являются массовое производство и производство продукции на экспорт, могут стать основным препятствием более передовому промышленному развитию [66].

161. Если более индустриализированные страны имеют в период действия текущего среднесрочного плана меньше возможностей уменьшения нехватки иностранной валюты путем развития производства отраслей промышленности, замещающих импорт, они должны концентрировать свои усилия на увеличении своих валютных поступлений путем расширения экспорта промышленных товаров. Существенное и быстрое расширение экспорта

[66] В связи с этим в докладе вышеупомянутой группы экспертов отмечалось, что «есть свидетельства растущего осознания необходимости более широкого сотрудничества в планировании новых производственных мощностей. В частности, в экономически слабых странах, где размеры внутреннего рынка слишком малы для создания эффективного уровня производственных мощностей, исследуются предложения по планированию промышленности не на национальной, а скорее на многонациональной основе, с целью использования преимуществ массового производства. Такая специализация не должна создавать заметных различий в характере индустриализации отдельных кооперирующихся стран, но может быть даже применена к различным отраслям данной промышленности. Работа по кооперированию такого рода уже начата в странах Центральной Америки. Эти соображения позволяют предположить, что действующие силы проложат путь региональному кооперированию во всех областях, относящихся к экономическому планированию». United Nations, *Planning for Economic Development,* para. 141 (Sales No.: 64. II. B. 3).

промышленных товаров, очевидно, более осуществимо в странах, где развитие промышленности, ориентированное первоначально на внутренний рынок, уже продвинулось достаточно далеко. Но это не исключает возможности увеличения экспорта промышленных товаров из менее индустриализированных стран. В самом деле, среди стран с очень узким внутренним рынком потребность расширения рынка путем внешней торговли по указанным причинам ощущается особенно остро. В прошлом было много случаев развития отраслей промышленности, занятых обработкой сырья, которые были почти полностью ориентированы на внешний рынок; примерами являются плавильная, сахарная и нефтеперерабатывающая отрасли промышленности. Страны, столкнувшиеся с проблемой нехватки иностранной валюты, не могут пренебрегать любой из существующих возможностей развития таких отраслей промышленности. Но существует также потребность в создании других отраслей, может быть специального характера, работающих на экспорт, которые заняты производством промышленных товаров, пригодных для экспорта.

162. Создание промышленности, способной производить пригодные для экспорта излишки товара, само по себе еще не обеспечивает развития экспорта этого товара ввиду многочисленных препятствий такой торговле, возникающих вследствие торговой политики потенциальных импортирующих стран. Но кроме свободного доступа на внешние рынки развивающимся странам необходимо, чтобы они могли производить экспортируемые излишки товаров, конкурентоспособных на мировом рынке по ценам и качеству. Более того, если эти страны намерены достичь быстрого увеличения экспорта промышленных товаров, приобретает значение тот ассортимент товаров, который они могут предложить. Наиболее динамичными компонентами мировой торговли были статьи экспорта машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности; в последние годы рост экспорта наиболее традиционных потребительских товаров, например текстиля, все более ограничивался, частично в результате ограничительной торговой политики развитых стран, а также вследствие расширения процесса замещения импорта собственным производством, происходящего в самих развивающихся странах. Очевидно, что для развивающихся стран невозможно начать экспорт тех видов машин и оборудования, которые они сами еще не производят, однако более индустриализированные из этих стран в настоящее время производят многие из простых видов легкой и тяжелой продукции машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности, и это создает основу для начала экспорта этих товаров. В этой связи следует отметить, что при определенных условиях развитие экспорта таких товаров может происходить довольно быстро. Например, среди стран Восточной Европы экспорт машин из двух наименее индустриализированных членов группы — Болгарии и Румынии — в течение пятидесятых годов возрос очень быстро и в действительности превысил темпы роста экспорта машин в целом по группе [67]. В отношении развивающихся стран в настоящее время существует ряд признаков, свидетельствующих о том, что при благоприятных условиях может быть вызвано подобное расширение экспорта из более индустриализированных стран.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ МЕРЫ ПО ПООЩРЕНИЮ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА И ЗАМЕНЫ ИМПОРТА СОБСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

163. В распоряжении правительств обычно были различные меры поощрения производственной деятельности, направленной на то, чтобы заменить импорт или расширить экспорт. Главной задачей был выбор комплекса мер, в рамках существующей структуры правительственной политики, которые были бы наиболее осуществимы и эффективны в применении.

164. Среди мер, направленных на поощрение развития деятельности по замене импорта собственным производством, наиболее широко применялись тарифы. Импортные ограничения, неизменно налагавшиеся первоначально для охраны и защиты платежного баланса, равным образом служили и целям защиты отечественной промышленности. Однако в тех случаях, когда накладывались импортные ограничения, часто оказывалось желательным подкрепить их наложением тарифов, так как импортные ограничения сами по себе могут рассматриваться потенциальными вкладчиками как ненадежная форма защиты; они могут быть ослаблены при улучшении платежного баланса. Противоположная и, вероятно, более общая проблема, возникшая при использовании импортных ограничений, состоит в том, что они часто создают защищенные рынки для привлечения отечественных капиталовложений в отрасли, производящие предметы роскоши или товары не первой необходимости. Чтобы предотвратить возможность подобного неправильного размещения скудных внутренних ресурсов, обычно приходилось прибегать к подкреплению импортных ограничений соответствующими фискальными мерами или мерами, разрешающими капиталовложения.

165. Для того чтобы стимулировать приток капиталовложений в те отрасли производства,

[67] См. United Nations, *World Economic Survey*, 1961, chapter 3.

которые могут непосредственно способствовать сокращению потребностей в импорте товаров первой необходимости, могут потребоваться более действенные стимулы. Освобождение от налогов было одной из основных форм поощрения отраслей промышленности, замещающих импорт, а также отраслей, развивающих экспорт. Такое освобождение иногда проявлялось в отмене подоходного налога, причем это освобождение предоставлялось на определенный ряд лет; в других случаях освобождение от подоходного налога осуществлялось в форме ускоренной скидки на амортизацию. Другой формой освобождения от налогов было освобождение от импортных пошлин на капитальное оборудование и материалы, приобретаемые предприятиями.

166. В области поощрения экспорта, где потенциальным вкладчикам, очевидно, не может быть гарантирован защищенный рынок сбыта, необходимость в специальных стимулирующих мерах была особенно велика. Наиболее обычным стимулом были указанные выше формы освобождения от налогов. В некоторых случаях освобождение от налогов отдельных предприятий распространялось только на ту часть продукции предприятия, которая выпускалась на экспорт; например, освобождение от импортных пошлин предоставлялось на сумму, эквивалентную определенной доле стоимости экспорта. Некоторые страны с системой валютного контроля также придерживались практики, при которой экспортерам разрешалось оставлять определенную долю валютных поступлений; эти доходы могут быть использованы для покупки и продажи по льготным ценам тех импортируемых товаров, на которые обычно не предоставляются лицензии.

167. Следует отметить, что все эти стимулы на практике сводятся к предоставлению субсидий, а субсидирование экспорта может вызвать возражения со стороны импортирующих стран. В этом отношении в последнем докладе Рабочей группы по экономическому планированию и развитию, представленному Экономической комиссии для Азии и Дальнего Востока, отмечалось, что для развивающихся стран «должно быть более общее признание необходимости прямых или косвенных субсидий для поощрения экспорта новых товаров и экспорта промышленных товаров на мировой рынок так, чтобы они не вызывали ответных репрессивных действий со стороны развитых стран» [68].

168. Необходимо также отметить, что специальные меры по увеличению заинтересованности предпринимателей во внешней торговле, очевидно, не могут быть эффективными, если денежная, фискальная политика и политика в отношении валютного курса не действуют в том же направлении. Например, в некоторых странах с валютным контролем политика завышения валютного курса служила косвенным средством налогообложения традиционного экспортного сектора и субсидирования импорта средств производства и материалов в целях содействия индустриализации. Однако это одновременно препятствовало развитию новых отраслей производства, ориентированных на экспорт. Кроме того, если возникает чрезмерная потребность в товаре, то специальные стимулирующие меры, предлагаемые экспортерам, могут быть недостаточны для того, чтобы перевесить привлекательность легкого сбыта товара на внутреннем рынке. Далее, в условиях чрезвычайно неустойчивых цен на внутреннем рынке и неустойчивого валютного курса неспособность экспортеров предложить свой товар по твердому курсу цен затрудняет им поиски новых внешних рынков сбыта.

169. Другая задача, которую должны решать правительства при поощрении экспорта, состоит в оказании помощи в создании новых рынков. В уже ранее упоминавшемся докладе Рабочей группы по экономическому развитию и планированию Экономической комиссии для Азии и Дальнего Востока отмечается, что «ситуация на мировом рынке для экспорта товаров, особенно промышленных товаров, была сложной, и трудности поиска дополнительного или нового выхода на рынок были огромны. Экспортируемые промышленные товары должны были получить признание на рынке, где уже обосновавшиеся производители пользуются предпочтением потребителей. Важность торговых ярмарок, торговых миссий, организаций по сбыту на заморских рынках, соответствующей рекламы, анализа и изучения спроса потребителей за рубежом, а также получение кредитов экспортером — все это не может быть преувеличено» [69].

170. Рабочая группа отметила также, «что опыт некоторых стран этого района показал, что как часть мероприятий по развитию экспорта государственные торговые предприятия, а также торговые соглашения по развитию нового экспорта или старого экспорта на новых рынках могли играть важную роль. При определенных обстоятельствах государственная торговля может обеспечить массовое производство для торговых операций и может стимулировать производство на экспорт среди всех небольших производителей путем обеспечения гарантированной возможности сбыта, а

[68] См. United Nations, *Economic Bulletin for Asia and the Far East*, Vol. XIV, No. 3, 1963.

[69] См. United Nations, *Economic Bulletin for Asia and the Far East*, vol. XIV, No. 3, 1963.

также путем обеспечения финансового и технического руководства и предоставления спецификаций на экспортируемые товары. Имея в распоряжении большие финансовые ресурсы, можно пойти на риск в отыскании новых рынков или в выходе на рынок с новыми видами товаров. Может оказаться желательным исследование альтернатив государственной торговли, имеющих примерно такие же функции, как, например, рыночные советы производителей. Торговые соглашения, особенно долгосрочные, также служат средством изучения новых рынков; они были важным средством торговли со странами централизованного планового хозяйства, а также с теми развивающимися странами, как в данном районе, так и за его пределами, между которыми в прошлом не были установлены соответствующие торговые отношения»[70].

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПОЛИТИКА И ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ

171. Как отмечалось Группой экспертов по планированию экономического развития, «основное бремя развития неизбежно ложится на страны, которые вынуждены поднимать жизненный уровень своих народов и создавать свои ресурсы и квалифицированные кадры с максимально возможной скоростью»[71]. Именно эти страны должны предпринять шаги по повышению уровня внутренних сбережений, максимально эффективному использованию ресурсов для новых капиталовложений, увеличению управленческих и технических квалифицированных кадров, необходимых для развития, и по устранению социальных препятствий, ослабляющих стимул к повышению производства. «Но для того чтобы национальные планы развивающихся стран могли быть успешно выполнены, равным образом важна политика, основанная на глубоком знании дела, и мероприятия на международном уровне»[72].

172. Нет нужды говорить о том, какое важное значение для развивающихся стран имеют ограничения экономического роста, проистекающие не из внешнего сектора, а из внутренней экономики. Но с годами становилось все более очевидным, что скорость роста поступлений валюты в эти страны является одним из основных факторов, сдерживающих их внутреннее экономическое развитие. Это было менее очевидно в первые послевоенные годы. Но в последнее время многие страны начали ощущать, что их внешний платежный баланс подвержен кумулятивному действию относительно медленного послевоенного роста их экспорта сырьевых товаров, ухудшения соотношения цен на сырьевые и промышленные товары, фактического исчезновения валютных резервов, накопленных в течение войны и в первые послевоенные годы, и растущего бремени внешней задолженности. Большинство развивающихся стран вступило в текущее десятилетие со значительно менее благоприятным положением на мировом рынке и в валютном отношении, нежели в начале пятидесятых годов. Тем не менее, если темпы экономического роста этих стран должны увеличиться от 4,4 процента в год, отмечавшихся в пятидесятые годы, до 5 процентов в год, намеченных на конец текущей Декады развития, то есть все основания предполагать, что это будет сопровождаться сравнительным ускорением роста их валютных поступлений.

173. Усиленное внимание развитию экспорта, уделяемое в новейших планах и программах развивающихся стран, свидетельствует о том, что эти страны хорошо осознают необходимость постоянного увеличения своих валютных поступлений. В сфере экспорта сырьевых товаров, однако, очевидно, что для всей группы развивающихся стран проблема заключается не в поступлениях валюты, а в изыскании рынков для расширяющегося объема экспорта при устойчивых и выгодных ценах. Пути и средства к достижению этой цели подробно обсуждаются в документах, представленных Конференцией Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития. Однако здесь можно отметить, что в связи с планированием развития заметная кратковременная неустойчивость валютных поступлений, которую ощущают страны, зависящие от экспорта сырья, существенно увеличивает трудности осуществления планов на практике. Как сказано в докладе Группы экспертов по планированию экономического развития, «заметная кратковременная неустойчивость валютных поступлений (развивающихся стран) легла тяжелым бременем на их способность приспосабливать планы к быстро меняющимся обстоятельствам. Некоторые страны искали возможностей ослабить влияние внешней неустойчивости на внутреннюю экономику путем направления экспортных товаров через рыночные советы, другие — путем переменных экспортных сборов. Там, где применяется валютный контроль, использование валютных бюджетов, подвергаемых ревизии через несколько месяцев в свете текущего положения платежного баланса, также помогало убедиться в том, что поступления валюты должным образом отвечают установленным требованиям. В национальной

[70] См. United Nations, *Economic Bulletin for Asia and the Far East*, vol. XIV. No. 3, 1963; см. также документ Организации Объединенных Наций «Государственная торговля в странах района ЭКАДВ», том VII настоящей серии.

[71] United Nations, *Planning for Economic Development*, para. 332.

[72] *Ibid.*

политике некоторых стран были сделаны попытки смягчить отрицательное влияние такой неустойчивости, но возможности того, что может быть достигнуто путем индивидуальных действий слаборазвитых стран, очень ограничены»[73].

174. Группа экспертов далее отмечает, что «наблюдаются случаи, когда слаборазвитая страна могла с успехом добиться долгосрочного соглашения с наиболее важной для нее страной-потребителем на поставку установленного количества основного экспортируемого товара по гарантированным ценам. Но таких примеров мало. Именно поэтому в послевоенные годы был заключен ряд международных товарных соглашений, включающих многосторонние договоры по купле и продаже, экспортным квотам и буферным запасам, а также созданы возможности для международных дискуссий и консультаций в торговых советах и исследовательских группах. Но в области практического осуществления прогресс был довольно медленным, и возникает сомнение в том, способен ли индивидуальный подход к товарам сам по себе отвечать требованиям всестороннего экономического развития. В этой связи новые мероприятия Международного валютного фонда по обеспечению помощи странам-участницам, встретившимся с временными экспортными затруднениями, отмечались с удовлетворением Экономическим и Социальным Советом наряду с тем фактом, что в целом вопрос о компенсационном финансировании будет поставлен на повестку дня предстоящей Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития»[74].

175. Другая возможность, которая привлекла большое внимание как средство достижения целей большей устойчивости и роста торговли развивающихся стран, состоит в увеличении экспорта промышленных товаров. «По мере того, как страны достигают более высоких ступеней развития, становится все более желательным и даже экономически необходимым уделять внимание возможностям ускорения роста путем специализации в новых областях производства. Это тем более важно ввиду того, что, как уже отмечалось, многие слаборазвитые страны испытывали затруднения в расширении своего экспорта сырья перед лицом ограничений зарубежного спроса. Изменения структуры внешней торговли, однако, не устраняют некоторые проблемы и трудности в переходный период. Необходимо преодолеть значительные трудности, прежде чем слаборазвитая страна будет способна конкурировать на мировом рынке промышленными товарами. В последние годы увеличились поиски рынков сбыта в развитых странах на некоторые промышленные товары, которые могли бы уже экспортироваться некоторыми слаборазвитыми странами; это подчеркивало необходимость более либеральной политики со стороны развитых стран, чтобы облегчить доступ на рынки этих стран. Высказывалось также мнение в пользу преднамеренного сохранения в развитых странах рынков сбыта для промышленных товаров, которые могут эффективно производиться в слаборазвитых странах»[75].

176. Однако даже при энергичных усилиях развивающихся стран, направленных на расширение экспорта их сырьевых и промышленных товаров, и при более либеральной торговой политике со стороны импортирующих стран в развитых районах все же очевидно, что одного роста экспортных доходов в ближайшем будущем будет недостаточно для финансирования растущего импорта, необходимого для осуществления планов развития. Практически планы составлялись обычно при предположении, что экспортные доходы будут дополняться ростом притока иностранного капитала, как частного, так и государственного.

177. Хорошо известно мнение, что иностранный капитал представляет собой важное средство перемещения современной техники в развивающиеся страны. В послевоенные годы этот процесс перемещения техники был значительно ускорен благодаря программам технической помощи и обучения, осуществляемым международными организациями и правительствами отдельных стран. Передача технических знаний и опыта безусловно является важной чертой программ иностранной помощи, но она играет вспомогательную роль в привлечении иностранного капитала для финансирования товарного импорта. Для развивающихся стран значительно большее количественное значение имеет потребность в капитале для финансовой помощи импорту и капиталовложении по программе развития.

178. В отношении частного иностранного капитала развивающиеся страны обычно применяли разнообразные меры по привлечению больших финансовых средств. Группа экспертов по планированию экономического развития, однако, отмечала, что «тенденция частного капитала ограничиваться в некоторых случаях участием только в частном секторе приводила к уменьшению его роли в осуществлении планов развития слаборазвитых стран. Следует поэтому надеяться, что более широкий подход

[73] United Nations, *Planning for Economic Development*, para. 301.
[74] *Ibid.*

[75] United Nations, *Planning for Economic Development*, para. 302. Дальнейшее обсуждение см. «Мероприятия, направленные на расширение рынков развитых стран для экспорта готовых изделий и полуфабрикатов из развивающихся стран», том IV настоящей серии.

в соответствии с национальными планами станет вопросом общей политики со стороны международных организаций и стран, экспортирующих капитал». Группа отмечает далее, что «иностранные вкладчики часто воздерживаются от вкладов из-за политического риска, который, как они опасаются, связан с проектами, привлекательными в других отношениях. Делались различные предложения по устранению этих препятствий. Изучались возможности многосторонних схем страхования, компенсирующих связанный с предприятием риск. Однако ввиду того, что ценить такой риск очень трудно, осуществление таких схем встречает большие практические трудности. Другой возможностью, которая представляется более перспективной, может быть создание широко приемлемого кодекса о международных капиталовложениях, обусловливающего правила взаимоотношений между государственной властью страны и иностранными вкладчиками». Группа отметила также предложения о том, «что правительства стран, экспортирующих капитал, сами должны активно формулировать меры поощрения значительного притока частного капитала, которые могут быть составлены так, чтобы они соответствовали требованиям планов слаборазвитых стран. Международная финансовая корпорация может далее приложить больше усилий к субсидированию для стимулирования значительного притока частного капитала и увязать свои усилия в большей мере с развитием отдельных стран. Были также выдвинуты предложения о необходимости размещения займов на рынках капитала в развитых странах с помощью соответствующих финансовых организаций в слаборазвитых странах. Этим предложениям необходимо придать более конкретную форму с помощью усилий международных организаций и развитых стран и необходимо сделать своевременное и существенное начинание, чтобы облегчить доступ на основные рынки капитала для правительств и организаций слаборазвитых стран, занимающихся плановым развитием своей экономики»[76].

179. Хотя приток частного иностранного капитала в отдельные страны и не был незначительным, большинству развивающихся стран приходилось полагаться в основном на правительственные ссуды и субсидии для обеспечения дополнительной внешней поддержки, необходимой для их программ развития. Объем такой помощи в последние годы увеличивался, и был накоплен значительный опыт по ее организации. Но, частично в связи с накопленным опытом, в последнее время было выдвинуто много сомнений в эффективности существующих форм, по которым предоставляется в основном правительственная помощь.

180. Большая часть правительственной помощи предоставлялась в форме внешней поддержки на двусторонней основе. Общепризнано, что такая поддержка представляет значительную ценность. Однако, как отмечает Группа экспертов по планированию экономического развития, «в последние годы стали более очевидными определенные ограничения, присущие существующим методам подхода к двусторонней экономической поддержке, и в настоящее время широко распространено мнение о том, что растущую долю экономической поддержки значительно предпочтительнее оказывать на многосторонней или международной основе. Помощь одной страны другой вызывала все возрастающую тенденцию ограничения закупок страной, предоставляющей помощь; в целом это приводило к повышению затрат на развитие. Проблемы платежного баланса отдельных стран, предоставляющих помощь, часто отражались на условиях предоставления ими кредитов слаборазвитым странам... Можно даже сказать, что чрезмерный упор на двустороннюю помощь мог привести к задержке координированного подхода к решению проблем платежного баланса слаборазвитых стран. Более того, нельзя отрицать, что двусторонняя помощь может легко подвергаться влиянию неэкономических соображений и политики»[77].

181. Группа экспертов высказала мнение, что «в данных обстоятельствах следует приветствовать усилия Международного банка реконструкции и развития по оказанию содействия странам, предоставляющим помощь, в координации их экономической помощи путем консорциумов и консультативных групп в целях многостороннего подхода к вопросу помощи слаборазвитым странам и расширения объема своих собственных ссуд и ссуд, предоставляемых на льготных условиях через Международную ассоциацию развития; эти усилия заслуживают большей поддержки со стороны стран-участниц. Кроме того, Специальный фонд Организации Объединенных Наций сделал важное начинание по более широкой схеме международной экономической помощи через Организацию Объединенных Наций, на которой многие годы настаивали слаборазвитые страны. Хотя в течение определенного периода будут необходимы некоторые уточнения в этой области, нет сомнения в том, что расширение многосторонних и международных соглашений для экономического содействия слаборазвитым странам сможет повысить эффектив-

[76] United Nations, *Planning for Economic Development*, para. 305.

[77] United Nations, *Planning for Economic Development*, para. 307.

ность оказываемой помощи и темпы развития этих стран и даже может способствовать решению важных проблем, возникающих между самими развитыми странами. Более того, без широкой международной деятельности в отношении экономической помощи условия предоставления помощи слаборазвитым странам могут остаться чрезмерно обременительными, и может оказаться трудным осуществление полного и обоснованного подхода в целом к индивидуальным национальным планам»[78].

182. Сроки и условия, на которых в основном предоставляется помощь в настоящее время, являются проблемой, на которую обращали особое внимание многие развивающиеся страны. Как указывала та же Группа экспертов, «основными выдвинутыми соображениями были, во-первых, те, что «привязывание» кредитов к определенным проектам может иногда нарушать очередность плана и не учитывать текущие потребности экономии некоторых компонентов и сырья, особенно при обеспечении самого полного использования существующих мощностей. Во-вторых, среди слаборазвитых стран существует единодушное мнение, что достижение планируемых ими целей капиталовложения и производства может быть значительно облегчено, если будет гарантирована внешняя помощь на возможно более длительный планируемый период, а не от года к году, и со значительными задержками, как это было до сих пор. В последние годы растущее бремя процентных платежей по иностранным ссудам создало острую необходимость в большем притоке субсидий, а также ссуд на развитие, предоставляемых на специальных условиях как в отношении процентных платежей, так и периода амортизации. В каждом успешно осуществляемом плане при существующих условиях бремя платежей по возмещению капитала и процентов становится все тяжелее и остается меньше свободной валюты для развития. При таких предпосылках пополнение ресурсов Международной ассоциации развития, рассматриваемое в настоящее время, является существенным шагом вперед в деле сбалансированного экономического роста слаборазвитых стран»[79].

[78] United Nations, *Planning for Economic Development*, para. 307.

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

183. В настоящей статье сделана попытка выявить основные проблемы, возникающие при планировании развития, связанные с международной торговлей и платежами. При этом кратко описаны основные национальные и международные мероприятия, которые были предложены в качестве методов решения этих проблем; обращено также внимание на высказывания по этим вопросам Группы экспертов по планированию экономического развития. Предлагаемые меры неизбежно затрагивают все аспекты внешней торговли и платежей, включая торговлю сырьевыми товарами и готовыми изделиями, внешнюю помощь и проблему региональной экономической интеграции. Наиболее полное значение предлагаемых мер может быть оценено только в связи с настоятельной необходимостью ускорения экономического развития развивающихся стран.

[79] United Nations, *Planning for Economic Development*, para. 310. Дальнейшую дискуссию см. «Финансирование в международной торговле», глава 1 и «Экономическое развитие и внешняя задолженность — статистическое изложение», том V настоящей серии.

ПРОБЛЕМЫ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ СТРАНАМИ С РАЗЛИЧНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ И СОЦИАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ*

[*Подлинный текст на английском языке*]

СОДЕРЖАНИЕ

Разделы — *Пункты*

1. ВВЕДЕНИЕ
Цель документа . . . . . 1—5
Рыночный механизм . . . . . 6—9
Экономическое планирование . . . . . 10—12
Национальная торговая деятельность и международные соглашения . . . . . 13—21

2. ТОРГОВАЯ ПРАКТИКА РАЗВИТЫХ СТРАН С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ 22—48
Основные положения Общего соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ)— Международного валютного фонда (МВФ) . . . . . 24—31
Исключения из основных положений . . . . . 32—34
Осуществление положений ГАТТ развитыми странами с рыночной экономикой . . . 35—41
Отношение развитых стран к развивающимся странам — членам ГАТТ . . . . . 42—43
Практика торговли со странами, не являющимися членами ГАТТ . . . . . 44—48

3. ТОРГОВАЯ ПРАКТИКА СТРАН ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ПЛАНОВОГО ХОЗЯЙСТВА
Государственное планирование внешней торговли . . . . . 49—56
Деятельность внешнеторговых предприятий . . . . . 57—59
Ценообразование на внешнем и внутреннем рынках . . . . . 60—67
Роль тарифов и заинтересованность государственных торговых предприятий в «прибылях» . . . . . 68—69
Двусторонние соглашения о товарообороте и платежах . . . . . 70—75
Совет экономической взаимопомощи . . . . . 76—81
Позиция стран планового хозяйства в ГАТТ . . . . . 82—88

4. ТОРГОВАЯ ПРАКТИКА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН
Роль тарифов и контроля над торговлей и платежами . . . . . 89—94
Планирование внешней торговли и государственная торговля . . . . . 95—100
Региональные группировки . . . . . 101—113

5. ПРОБЛЕМЫ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ МЕЖДУ СТРАНАМИ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ПЛАНОВОГО ХОЗЯЙСТВА И РАЗВИТЫМИ СТРАНАМИ С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ, И ВОЗМОЖНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ
Главные проблемы . . . . . 114—117
Позиция стран централизованного планового хозяйства . . . . . 118—123
Позиция развитых стран с рыночной экономикой . . . . . 124—129
Специальная группа экспертов ЭКЕ . . . . . 130—132
Режим наиболее благоприятствуемой нации или торговля без дискриминации . . . . 133—140
Обеспечение доступа торговых партнеров одного типа экономической системы на рынки другой . . . . . 141—148
Возможность заключения соглашения, обеспечивающего действительную взаимность торговых возможностей и обязательств в широком профиле . . . . . 149—157

6. ВОЗМОЖНЫЕ СРЕДСТВА УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ СТРАНАМИ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ПЛАНОВОГО ХОЗЯЙСТВА И РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ . . . . . 158—169

Приложение 1: Членство международных организаций с компентенцией в области торговли и платежей.
Приложение 2: Замечания о послевоенном развитии торговли между странами Восточной и Западной Европы.
Таблицы: 1—13; диаграммы I—III.

---

* Настоящий документ подготовлен секретариатом Экономической комиссии Организации Объединенных Наций для Европы в связи с подпунктом «Проблемы торговли между странами с различными экономическими и социальными системами (пункт I.4е перечня основных вопросов).

См. пункт 6 «Предварительного доклада Подготовительного комитета (первая сессия)», том VIII настоящей серии.

1. ВВЕДЕНИЕ

Цель документа

1. Целью данного документа является рассмотрение вопросов международной торговой политики и практики трех основных групп стран — развитых стран с рыночной экономикой, стран централизованного планового хозяйства и развивающихся стран[1], — общих принципов, согласно которым эти группы стран ведут торговлю, а также рассмотрение основанных в той или иной мере на этих принципах международных правил и торговых соглашений, заключенных различными группами стран. Цель данного документа не просто описательная: она состоит скорее в том, чтобы определить те области, в которых изменение существующих правил и/или практики может способствовать более удовлетворительному росту мировой торговли с соответствующей долей развивающихся стран.

2. Принципы и практика национальной торговли, а также существование соответствующих институтов в значительной степени определяются экономической и социальной организацией в той или иной стране, достигнутым уровнем экономического развития, а также экономической структурой данной страны. Однако правила и практика торговли, существующие в одной стране, отличаются в известной степени от правил и практики, которые существуют у ее торговых партнеров. Таким образом, действующие принципы и национальная организация внешней торговли во всех развитых странах с рыночным хозяйством имеют важные общие черты, как и страны централизованного планового хозяйства. Но существующая торговая практика какой-либо страны любой из групп стран может изменяться в зависимости от того, является торговый партнер членом той же самой или другой группы стран. Однако в развивающихся странах нет единообразия в организации и практике торговли. Они имеют определенные общие структурные черты, скажем, такие как преобладание доли сырья в их экспорте и общий низкий уровень дохода на душу населения, хотя этот уровень в различных странах существенным образом колеблется. Но типы экономической и социальной организации в этих странах варьируются — от стран с почти свободным рыночным хозяйством до стран, где экономика почти полностью национализирована. Соответственно этому организационные мероприятия, регулирующие область внешней торговли, также сильно отличаются, хотя существует, по-видимому, тенденция растущего прямого вмешательства государства в торговлю большинства стран этой группы.

3. Цель данного документа заключается в том, чтобы сконцентрировать внимание главным образом на проблемах, возникающих в связи с торговыми отношениями между странами с различными экономическими и социальными системами, и особенно на проблемах, возникающих в связи с торговлей между развитыми странами с рыночной экономикой и странами централизованного планового хозяйства, а также между странами, принадлежащими к последней группе, и развивающимися странами. Вопрос о проблемах торговли между промышленно развитыми и развивающимися странами рыночного хозяйства является предметом многих других документов, которые представлены на Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития. Однако необходимо рассмотреть торговые соглашения, принятые развитыми странами с рыночной экономикой, странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами в той части, в которой эти соглашения могут вызвать трудности при установлении торговых связей между членами различных групп стран или при изыскании решений насущных проблем торговли, которые были бы приемлемы для обеих групп стран.

4. Многие из трудностей, с которыми пришлось столкнуться в ходе прошлых дискуссий о международных принципах правил и практики торговли, возникли из предположений, что, во-первых, в основном одни и те же принципы и правила могут быть целесообразно использованы во всех странах и, во-вторых, что их применение на практике любой страной не должно изменяться по отношению к тому или иному торговому партнеру. Эта идея была воплощена, за небольшими исключениями, в Гаванском уставе Международной торговой организации и в Общем соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ) — документах, в которых не

[1] В этом документе, равно как и в других документах, подготовленных для Конференции, первая группа «развитые страны с рыночной экономикой» в широком смысле состоит из большинства стран Западной Европы, Северной Америки, в нее входят также Япония, Австралия, Новая Зеландия и Южно-Африканский Союз. К странам «централизованного планового хозяйства» относятся Советский Союз, Албания, Болгария, Чехословакия, Восточная Германия, Венгрия, Польша, Румыния, Монголия, континентальный Китай, Северная Корея и Северный Вьетнам. Все остальные страны относятся к третьей группе «развивающихся стран». Точный состав каждой группы должен быть в какой-то степени делом отбора (Кубу можно было бы считать или страной «централизованного планового хозяйства», или «развивающейся» страной; классификация некоторых стран Западной Европы, менее развитых в промышленном отношении, таких как Ирландия, Исландия, Финляндия, Греция, Турция, Испания, Португалия, Югославия, весьма затруднительна), однако деление по самому существенному принципу на три основные группы оправдано и общепринято в настоящее время.

учитываются полностью два главных изменения в мировой экономике, призванных играть важную роль в послевоенном развитии торговли. Первым таким изменением было появление группы стран с экономической организацией, характеризующейся полной государственной собственностью на средства производства, государственной монополией внешней торговли и централизованным планированием экономики. Второе изменение состояло в неспособности одного лишь рыночного механизма содействовать разностороннему экономическому росту и полному использованию ресурсов в районах, слаборазвитых в экономическом отношении, и, что более важно, обеспечить развивающимся странам соответствующую долю в быстро развивающейся мировой торговле. Это, в свою очередь, побудило большое число развивающихся стран отказаться от главных принципов и практики торговли, нашедших свое выражение в ГАТТ, независимо от того, были ли они участниками Общего соглашения. Однако можно тут же отметить, что договаривающиеся стороны — участницы ГАТТ во все возрастающей степени считают нормальным и даже необходимым явление, заключающееся в том, что многие развивающиеся страны прибегают к «исключительным» мерам, таким как контроль над импортом, защита отечественной промышленности и т. д.

5. Многие из принципиальных проблем в области организации и ведения внешней торговли относятся в основном к политическому выбору главным образом между рыночным хозяйством и всесторонним экономическим планированием с непосредственным вмешательством государства, по крайней мере в стратегические секторы. Поэтому представляется полезным кратко остановиться на основных практических последствиях осуществления этих концепций — рыночного механизма и экономического планирования — в сфере международной торговли.

Рыночный механизм

6. Развитые страны с рыночной экономикой продолжают, о чем говорит избранный для их характеристики термин, при распределении своих национальных ресурсов полагаться в основном на рыночный механизм (т. е. на влияние цен, вытекающих из взаимодействия спроса и предложения). Это означает значительную степень децентрализации при решении экономических вопросов, что в данном типе хозяйства является главным образом результатом конкуренции между частными производителями.

7. Однако в области внешней торговли функционирование рыночного механизма даже в таких хозяйствах значительно меняется. Хотя основная часть внешней торговли ведется частными импортерами и экспортерами, ни одно правительство не признает того, что все импортные и экспортные цены должны определяться только мировым рынком. Наиболее распространенный метод уменьшения влияния мирового рынка на уровень и структуру внешней торговли заключается в изменении цен, по которым товары предлагаются для продажи, через посредство тарифов, налогов на экспорт, субсидий и манипуляций курсом валют без вмешательства в рыночный механизм как таковой. Однако при некоторых условиях и в некоторых областях, особенно в сельском хозяйстве, вмешательство государства может более непосредственным образом ограничить или даже полностью приостановить действие рыночных сил. Количественное регулирование торговли существует также в других секторах, хотя случаи использования его за послевоенный период значительно уменьшились.

8. Во многих развивающихся странах было признано необходимым следовать дальше в направлении изменения рыночного механизма в двух отношениях. Во-первых, незначительная выручка в иностранной валюте и настоятельная необходимость экономического развития часто вынуждали подвергать уровень и структуру импорта непосредственному государственному контролю обычно путем выдачи импортных лицензий, а в некоторых случаях — путем учреждения правительственных торговых организаций. Эта тенденция усиливалась с признанием того факта, что существующая относительная стоимость в развивающейся стране является явно ненадежным руководством при оценке сравнительных преимуществ в различных областях на продолжительный период времени. Во-вторых, ввиду особых условий, преобладающих на многих товарных рынках, многие развивающиеся страны сочли необходимым заменить конкуренцию огромного числа мелких экспортеров монополиями по экспорту их основных продуктов, с тем чтобы повысить свои возможности при заключении сделок и оградить производителей от колебаний цен на мировом рынке.

9. Страны централизованного планового хозяйства пока что принимали структуру цен мирового рынка в качестве основы своей торговли со странами рыночного хозяйства, а в общем они являются незначительными поставщиками или импортерами, чье влияние на образование цен незначительно, хотя в исключительных случаях такое влияние на некоторые виды товаров может иногда иметь место. До сих пор они также принимали структуру цен мирового рынка с относительно небольшими изменениями как основу торговли между собой

(хотя такое положение может измениться в будущем, как это указано ниже в разделе 3). Таким образом, цены мирового рынка играют определенную роль при разработке национальных экономических планов (см. пункт 10). С другой стороны, внутренние цены устанавливаются централизованно и остаются оторванными от внешнеторговых цен. Более того, импортные (или экспортные) организации той или иной страны не конкурируют непосредственно друг с другом. Таким образом, было бы небольшим преувеличением сказать, что конкуренция начинается или кончается на национальной границе.

Экономическое планирование

10. Исходя из вышеуказанного определения, внешнеторговая политика развитых стран с рыночной экономикой стремится способствовать развитию внешней торговли в соответствии с принципом сравнительных преимуществ, находящих отражение в существующих ценах. С другой стороны, в странах централизованного планового хозяйства генеральная политика планового развития народного хозяйства и сведения рыночного механизма до очень незначительной роли направляет внешнюю торговлю почти так же всесторонне, как и другие сферы деятельности. Тем не менее соображения сравнительных преимуществ в их перспективном динамическом аспекте влияют на долгосрочные планы развития, составной частью которых являются соответствующие внешнеторговые планы. Однако текущие внешнеторговые планы в форме подробных импортных и экспортных перечней отражают главным образом существующий приоритет при распределении ресурсов с учетом резервов в иностранной валюте и экспортных возможностей.

11. Плановое начало превалирует в странах централизованного планового хозяйства, но некоторые его характерные признаки можно встретить также в других странах. Структурные изменения, требующие быстрой реакции, играют очень важную роль в развивающихся странах. И в самом деле, чем ниже уровень развития, тем в меньшей степени они способны принять существующую структуру относительной стоимости в качестве руководства для распределения ресурсов. Во многих случаях они полагаются прежде всего на традиционные средства, такие как тарифы, с целью особого поощрения некоторых отраслей производства; но в некоторых развивающихся странах прилагаются возрастающие усилия для составления планов развития экономики в целом или по крайней мере «стратегических» секторов с подробной разработкой внешнеторговых планов (при поддержке количественного регулирования импорта) как неотъемлемой части первых. Можно добавить, что, хотя во многих развивающихся странах методы экономического планирования и управления все еще не разработаны в достаточной степени для извлечения максимальных выгод из количественного регулирования внешней торговли как инструмента политики развития, это не означает, что развивающиеся страны стремятся или должны стремиться отказаться от использования такого инструмента в принципе.

12. Экономические планы составляются и в ряде стран развитого рыночного хозяйства. Однако главная цель этих планов — обеспечить путем прогнозов в отношении внутреннего и внешнего спроса, во-первых, рациональную основу для политики правительства, направленной на поддержание высокого уровня занятости и стимулирование экономического развития, и, во-вторых, руководство как для государственных учреждений, так и для частного сектора по осуществлению преобразований в структуре экономики, которые могут оказаться необходимыми. Внешний спрос обычно рассматривают как переменную величину, зависящую от внешних факторов. Потребность в импорте планируется для того, чтобы проверить, насколько общие планы отвечают поставленной цели — избежать затруднений с платежным балансом. Такая проверка может сыграть важную роль в развитии внешнеторговой политики.

Национальная торговая деятельность и международные соглашения

13. В конце второй мировой войны было достигнуто общее соглашение о том, что во избежание споров, наносящих ущерб всем торгующим странам, следует установить общепринятые нормы поведения, которые охватывали бы принципы и практику внешней торговли как в национальном, так и в международном аспекте. Попытка создать международную торговую организацию не увенчалась успехом, но основные принципы и положения Гаванского устава были включены в текст Общего соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

14. Что касается международного аспекта внешней торговли, то ГАТТ представляет собой в сущности обобщение принципа наибольшего благоприятствования, не ограниченного какими-либо условиями, и имеет целью не допускать дискриминации в международной торговле и попытаться снизить национальные торговые барьеры на основе взаимной выгоды. ГАТТ также определяет допустимые нормы национальной торговой деятельности, ставя своей целью ограничение вмешательства государства в нормальных условиях установлением на практике таможенных тарифов, являющихся

главным орудием торговой политики в развитых странах с рыночной экономикой. Здесь находит отражение точка зрения, согласно которой таможенные тарифы имеют то преимущество, что они позволяют сравнительно легко устанавливать наличие протекционизма или дискриминации в торговой практике. Договаривающиеся стороны таким образом получают возможность следить за соблюдением принципа наибольшего благоприятствования и поощрять взаимное ослабление торговых барьеров. Статьи соглашения о Международном валютном фонде (МВФ), касающиеся валютных курсов, свободного обмена валюты и валютных ограничений, являются важным дополнением к положениям ГАТТ.

15. Послевоенный опыт показал, что основные принципы, воплощенные в Общем соглашении по тарифам и торговле, либо не могут найти всеобщего применения, либо являются в некоторых отношениях недостаточными для разрешения ряда важных проблем нынешних международных торговых отношений. На это есть три основные причины.

16. Первая и самая общая причина состоит в том, что принципы, применявшиеся при первоначальной разработке положений, недостаточно учитывают особые проблемы развивающихся стран. Этим странам, возможно, потребуется применять, кроме таможенных пошлин, иные орудия экономической политики не только как исключительную меру, оправдываемую временными затруднениями с платежным балансом, но и как постоянные средства воздействия на развитие производства и внешней торговли. Более того, развивающиеся страны не в состоянии твердо придерживаться общего принципа взаимности, который заложен в получивших всеобщее признание нормах поведения. В действительности, как указывается в разделах 2 и 4, эти пункты были приняты договаривающимися сторонами ГАТТ в совокупности, и как формальные правила, так и их применение подверглись соответствующим изменениям в процессе консультаций и переговоров, проводившихся под эгидой ГАТТ.

17. Во-вторых, правила ГАТТ отражают организацию торговли, господствующую в развитых странах с рыночной экономикой. В частности, государственная торговля рассматривается как исключение, вытекающее из особых условий, существующих в нескольких сравнительно маловажных отраслях экономики договаривающихся сторон. Ожидалось, что можно будет разработать достаточно простые правила, обеспечивающие соблюдение государственными торговыми организациями принципа недискриминации и признание ими всех соглашений, достигнутых по вопросу о степени защиты отечественного производства, в сфере их деятельности. В действительности же многие положения ГАТТ в их нынешней форме неприменимы к системе государственного планирования и ведения внешней торговли в странах централизованного планового хозяйства, даже если заложенные в них принципы полностью признаются правительствами этих стран, что практически не имеет места. Торговлю между странами с рыночной экономикой и странами централизованного планового хозяйства в сущности приходится вести в рамках двусторонних торговых соглашений или на основе особой договоренности в каждом отдельном случае. Более того, страны централизованного планового хозяйства выработали основу для торговли между собой и создали аппарат для сотрудничества в области планирования производства и внешней торговли, которые совершенно независимы от ГАТТ и отражают принципы, в некоторых отношениях отличные от принципов ГАТТ. Проблемы, возникающие в торговых отношениях между странами с развитым рыночным хозяйством и странами с централизованным плановым хозяйством, рассматриваются в разделе 5.

18. В-третьих, мало внимания уделялось практическому значению главного признанного сторонами исключения из принципа наибольшего благоприятствования: права создавать таможенные союзы и зоны свободной торговли. Это означало, что согласование признанного права стран, входящих в Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) и Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ), создавать соответственно таможенный союз и зону свободной торговли с обязательствами этих стран и правами других стран, вытекающими из ГАТТ, приходилось осуществлять путем переговоров, а не путем применения детально разработанных критериев, уже принятых всеми участниками соглашения. Более того, создание таможенного союза и зоны свободной торговли с участием ряда стран—участниц Общего соглашения по тарифам и торговле, занимающих большое место в мировой торговле, существенно снизило практическое значение принципа наибольшего благоприятствования для остальной части мира. Что касается образования таможенных союзов и зон свободной торговли группами развивающихся стран, то полное соблюдение немногих детально разработанных формальных правил, установленных ГАТТ, было признано практически неосуществимым (см. раздел 4).

19. Наконец, следует отметить, что развитые страны с рыночной экономикой не полностью соблюдают ими же принятые принципы международной торговли. Важнейшей отраслью, где защита отечественного производ-

ства при помощи разнообразных мер и количественное ограничение импорта практически стали общим правилом, является сельское хозяйство. «Жесткие» импортные ограничения в других отраслях тоже продолжают существовать, несмотря на то что такое регулирование в общем отменено в большинстве стран. Некоторые из этих мер наносят ущерб торговле развивающихся стран, даже если они проводятся на недискриминационной основе, а некоторые импортные ограничения (на текстильные товары) или соглашения о «добровольном» ограничении соответствующего экспорта оказывают давление дискриминационного характера на торговлю некоторых развивающихся стран.

20. Поэтому в настоящее время сложилась такая ситуация, при которой положения ГАТТ обеспечивают те основы, которые правительствами развитых стран с рыночной экономикой рассматриваются как вполне удовлетворительная база для торговли между этими странами. Сейчас эти положения приспосабливаются к условиям, создавшимся в результате сообщества (ЕЭС) и Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), и если этот процесс порой протекает нелегко, то ГАТТ все же остается форумом для дискуссий и переговоров между развитыми странами с рыночной экономикой и некоторыми из заинтересованных развивающихся стран. Для большинства стран с централизованным плановым хозяйством средством сотрудничества в области торговли и в более широких областях является Совет экономической взаимопомощи (СЭВ), и в торговле между входящими в него странами принята система единой торговой практики. Для многих развивающихся стран положения ГАТТ являются не совсем подходящими или не соответствующими их условиям: они не могут обеспечить этим странам достаточную защиту против наносящей им ущерб политики индустриальных стран или позитивную помощь в их экономическом развитии, которая им требуется. Внутри ГАТТ им противостоят две группы стран — ЕЭС и ЕАСТ, которые сотрудничают между собой теснее, чем с участниками соглашения в целом. Что касается хозяйства с централизованным планированием, то каждая из развивающихся стран в отдельности противостоит группе стран, планирующих развитие своей экономики и торговли, консультируясь друг с другом, основываясь на критериях, неизвестных полностью остальному миру, и осуществляющих свои планы при помощи государственных торговых учреждений. Вместе с тем если правительствам стран с централизованным плановым хозяйством и стран с развитым рыночным хозяйством удалось создать условия для развития торговли внутри каждой из группировок, то они не сумели достигнуть полного согласия в отношении исходных принципов и практики, подлежащих применению в торговле между двумя экономическими системами.

21. В остальной части настоящего документа делается попытка, во-первых, дать краткое описание важнейших принципов и практики торговли в различных группах стран; во-вторых, указать на некоторые разногласия и затруднения в этой области, препятствующие в настоящее время оптимальному росту и установлению наилучшей структуры торговли, и, в-третьих, предложить некоторые направления, в которых следует искать разрешения проблем или по крайней мере приемлемый для всех *modus vivendi*.

2. ТОРГОВАЯ ПРАКТИКА РАЗВИТЫХ СТРАН С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

22. В развитых странах с рыночной экономикой международная торговля ведется почти полностью частными фирмами или отдельными лицами. Там, где в торговле участвуют национализированные отрасли промышленности, они обычно зависят от рыночной конъюнктуры и от других условий практически в той же степени, что и частные торговцы. Государственные монополии, являющиеся объектами специального регулирования, существуют лишь в некоторых странах, причем сфера их действия в каждой из этих стран распространяется лишь на сравнительно немногие продукты. Область непосредственного государственного вмешательства в рыночные отношения, существующие в торговле между этими странами, в принципе регулируется Общим соглашением по тарифам и торговле и соответствующими статьями соглашения о Международном валютном фонде. Все развитые страны с рыночной экономикой придерживаются этих двух соглашений наряду со многими развивающимися странами и двумя странами с централизованным плановым хозяйством (в дополнение к Кубе) и Югославией; страны, относящиеся к последней группе, являются либо полноправными членами, либо связаны той или иной формой сотрудничества. В Югославии государственная собственность на средства производства и обмена является правилом, но ее система экономического управления заметно отличается от системы, принятой в странах с централизованным плановым хозяйством[2]. Однако полноправное членство или

[2] Таблица, показывающая участие государств в различных крупных межправительственных организациях, связанных с международной торговлей, прилагается. В данном тексте не проводятся различия между значением полноправного или временного членства или сотрудничества с ГАТТ, за исключением случаев, касающихся сотрудничества некоторых стран планового хо-

сотрудничество с ГАТТ как для стран, где государственный сектор в торговле очень велик, так и для развивающихся стран, возможно только на основе частого или даже постоянного обращения к условиям, допускающим отклонения от основных правил.

23. Как и в самых эффективных организациях, «прецедентное право» и принятая практика, вытекающие из постоянного обсуждения пунктов расхождения, консультаций о способах устранения практических трудностей в осуществлении согласованных принципов и т. п., имеют по меньшей мере столь же большое практическое значение, что и общие принципы, воплощенные в соглашении. Рамки данного документа не позволяют подробно изложить и оценить историю международного сотрудничества на основе ГАТТ. Однако надо иметь в виду, что общие принципы и положения, рассматриваемые ниже, которые характеризуют основные взгляды правительств стран с развитым рыночным хозяйством на международную торговлю, были дополнены рядом специальных соглашений (кроме приведенных выше в качестве примеров), меняющих их практическое влияние на торговые отношения между этими странами, а также между ними и развивающимися странами—участницами ГАТТ. В некоторых случаях специальные соглашения, принятые или преданные забвению группой участников ГАТТ, были невыгодны развивающимся странам, хотя можно было бы доказать, что давление, которое могли оказывать эти страны в качестве участников соглашения, было направлено на уменьшение пагубного влияния на их торговлю действий, предпринимавшихся развитыми странами вопреки их формальным обязательствам, вытекающим из ГАТТ. С другой стороны, характерной чертой в развитии прецедентного права и практики ГАТТ было все более общее признание того, что обращение развивающихся стран к «исключительным» пунктам ГАТТ следует рассматривать как обычное свойство членства и нельзя требовать от этих стран непосредственного «возмещения» за те выгоды, которые они извлекают из снижения таможенных тарифов, отмены и недискриминационного применения количественного регулирования импорта, ограничения внутренних налогов, субсидий и т. п. странами развитого рыночного хозяйства. Более того, за последние годы среди участников Соглашения все сильнее обнаруживалась тенденция к использованию его в качестве основы для более позитивного подхода к проблеме улучшения условий торговли для развивающихся стран (см. ниже, пункт 43).

Основные положения Общего соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) — Международного валютного фонда (МВФ)

24. Основной принцип международных торговых отношений, нашедший отражение в положениях ГАТТ и в статьях договора о Международном валютном фонде, состоит в том, что международная торговля должна определяться главным образом рыночными силами. В них предусматривается, что в «нормальные» времена и в экономически развитых странах непосредственный контроль государства над торговлей практически не будет существовать; что оградительные таможенные тарифы должны применяться без дискриминации независимо от источника импорта (за исключением — временных или постоянных — преференциальных тарифов, установленных до заключения ГАТТ, а также для таможенных союзов и зон свободной торговли) и будут непрерывно снижаться в процессе многосторонних переговоров; что помехи международной торговле путем введения внутренних налогов и субсидий будут в общем незначительными и что международные платежи по текущим сделкам будут производиться свободно, без дискриминации в отношении как характера сделок, так и зоны платежа. К количественному регулированию торговли и тем более к дискриминационной практике, связанной с ограничением платежей, можно прибегать только в особых условиях — в качестве защитных мер для стран, находящихся на ранней стадии экономического развития, в качестве кратковременной защитной меры в случае нарушения равновесия платежного баланса и в некоторых других особых случаях, причем эти меры должны быть обоснованы перед другими странами, признающими положения ГАТТ — МВФ[3].

зяйства (см. раздел 3), и не обсуждается, как примирить участие в ГАТТ с неучастием в Международном валютном фонде. Достаточно сказать, что действительное согласие с основными положениями ГАТТ подразумевает если не официальное, то практическое признание и положений Международного валютного фонда, касающихся свободного обмена валюты и валютных ограничений. В последующем изложении следует считать, что выражения «положения ГАТТ» и им подобные включают также соответствующие положения соглашения о Международном валютном фонде. ГАТТ вступило в силу в 1948 году (последние поправки были внесены в 1955 году), а Международный валютный фонд был создан в 1945 году. За годы, прошедшие с их основания, количество членов обеих организаций значительно увеличилось.

[3] Следует заметить, что, хотя создатели ГАТТ и МВФ предусматривали, что оба кодекса принципов и правил будут дополнять друг друга, в действительности прецедентное право и практика ГАТТ развивались фактически независимо. В настоящее время формальное сотрудничество между участниками ГАТТ как группой стран и МВФ не распространяется дальше признания первыми решения последней организации по любой жалобе на затруднения с платежным балансом, заявленной участником ГАТТ в качестве оправдания для применения особых положений соглашения.

СССР (Белоруссия, Украина)	7,04	4,98	0,59	X	—	—	—	X	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Чехословакия	2,19	1,55	0,12	X	X	—	—	X	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Всего по данной группе и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	15,97	*11,31*	0,25	*9,65*	*2,72*	—	—	*9,65*	—	—	—	*11,27*	—	—	—	—	*4,98*	—	—	—	—	—	—
Всего по Европе и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	73,97	*52,39*	—7,69	*39,77*	*43,39*	*39,51*	*39,51*	*50,73*	41,04	*24,66*	*14,96*	*11,27*	*15,98*	—	—	—	20,96	*13,25*	—	—	—	*7,91*	*5,21*
Северная Америка																							
Канада [h]	5,93	4,20	0,08	X	X	X	X	—	X	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—
Соединенные Штаты [h, i]	21,37	15,13	5,04	X	X	X	X	X	X	—	—	—	X	X	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Всего по Северной Америке и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	27,30	*19,33*	5,12	*19,33*	*19,33*	*19,33*	*19,33*	*15,13*	*19,33*	—	—	—	*19,33*	*15,13*	—	—	*15,13*	—	—	—	—	*4,20*	—
Латинская Америка																							
Аргентина	1,21	0,86	—0,15	X	PX	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Боливия	0,06	0,04	—0,03	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Бразилия	1,21	0,86	—0,26	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Венесуэла [h]	2,59	1,83	1,52	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Гаити	(0,03)	(0,02)	(—0,00)	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Гватемала	0,11	0,08	—0,02	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—
Гондурас [h]	0,08	0,06	—0,00	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—
Доминиканская Республика [h]	0,17	0,12	0,04	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Колумбия	0,46	0,33	—0,08	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Коста-Рика	0,09	0,06	—0,03	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—
Куба [h]	(0,62)	(0,48) [j]	..	X	X	X	—	—	—	—	—	[XO [k]]	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Мексика	0,94	0,67	—0,21	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Никарагуа	0,08	0,06	—0,02	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—
Панама [h]	0,05	0,04	—0,10	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Парагвай	0,03	0,02	—0,00	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Перу	0,54	0,38	0,00	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Сальвадор	0,14	0,10	0,01	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—
Тринидад и Тобаго	0,35	0,25	—0,01	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—
Уругвай	0,15	0,11	—0,08	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Чили	0,53	0,38	0,01	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Эквадор [h]	0,14	0,10	0,04	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Ямайка	0,19	0,13	—0,03	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—
Всего по данной группе и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	..	*6,98*	..	*6,98*	*3,65*	*6,98*	*6,50*	—	—	—	—	—	*6,98*	*6,60*	*3,71*	*0,36*	—	—	—	—	—	*0,38*	—

Членство международных организаций с компетенцией в области международной торговли и платежей (*Продолжение*)

	Экспорт в 1962 г.		Экспортн. или импортный (—) излишек в 1962 г., млрд. долл.	ООН	ГАТТ	МВФ	МБРР	ЭКЕ	ОЭСР	ЕЭС	ЕАСТ	СЭВ	ЭКЛА	ОАГ	ЛАА-СТ	ЦАА-СТ	ЭКА-ДВ	ЭКА	ОАЕ	ЭТС	АМС	Преференции стерлинговой зоны[a]	Преференции зоны франка
	Млрд. долл. фоб	В процентах от мировой торговли																					
Британская Гвиана	(0,09)	(0,07)	(0,00)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—
Британский Гондурас	(0,01)	(0,01)[j]	..	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—
Нидерландские Антильские острова[h]	0,69	0,49	—0,03	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Суринам	(0,04)	(0,03)	—0,01	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Всего по данной группе и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	..	*0,61*	..	—	—	—	—	—	—	—	—	—	*0,08*	—	—	—	—	—	—	—	—	*0,08*	—
Всего по Латинской Америке и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	11,72	*7,59*	—0,14	*6,98*	*3,65*	*6,98*	*6,50*	—	—	—	—	—	*7,06*	*6,60*	*3,71*	*0,36*	—	—	—	—	—	*0,46*	—
Океания																							
Австралия[h]	2,35	1,66	0,09	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Новая Зеландия	0,80	0,57	0,05	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Всего по Океании и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	3,15	*2,23*	0,14	*2,23*	*2,23*	*2,23*	*2,23*	—	—	—	—	—	—	—	—	—	*2,23*	—	—	—	—	*2,23*	—
Азия																							
Афганистан	..	..	..	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Бирма	0,26	0,18	0,04	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Индия	1,45	1,03	0,81	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Индонезия	0,67	0,48	0,03	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Камбоджа	0,05	0,04	—0,05	X	XA	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Китай (континентальный)[h]	1,40 *l*	0,99 *l*	0,08 *l*	—	—	—	—	—	—	—	—	[XO[k]]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Китай (Тайвань)	0,22	0,16	—0,07	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Корейская Республика	0,06	0,04	—0,36	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Лаос	0,00	0,00	—0,02	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Малайзия[m]	2,23	1,58	0,14	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Монголия	..	.. *l*	..	X	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Непал	..	..	..	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Пакистан	0,40	0,28	—0,34	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Республика Вьетнам	0,06	0,04	—0,21	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Северная Корея	..	.. *l*	..	—	—	—	—	—	—	—	—	[XO[k]]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Северный Вьетнам	..	.. *l*	..	—	—	—	—	—	—	—	—	[XO[k]]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Таиланд	0,46	0,33	—0,09	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—

Филиппины [h]	0,55	0,39	—0,03	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Цейлон	0,38	0,27	0,03	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Япония	4,92	3,48	—0,72	X	X	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Всего по данной группе и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	..	*9,29*	..	*8,22*	*7,34*	*8,26*	*8,26*	—	*3,48*	—	—	..	—	—	—	—	*8,30*	—	—	—	—	*3,34*	—
Гонконг	0,77	0,55	—0,40	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	—	X	—
Всего по данной группе и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	..	*0,63*	..	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	*0,55*	—	—	—	—	*0,55*	—
Всего по Азии и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	14,00	*9,92*	—5,39	*8,22*	*7,34*	*8,26*	*8,26*	—	*3,48*	—	—	..	—	—	—	—	*8,85*	—	—	—	—	*3,89*	—
Ближний и Средний Восток																							
Израиль	0,27	0,19	—0,33	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Иордания	0,02	0,01	—0,11	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ирак	0,69	0,49	0,33	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Иран	..	(0,64)	..	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Йемен	..	..	..	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Кувейт	..	..	..	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ливан	..	(0,04)	..	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Саудовская Аравия	..	..	..	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Сирия	0,17	0,12	—0,07	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Всего по данной группе и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	..	*1,49*	..	*1,49*	*0,19*	*1,49*	*1,49*	—	—	—	—	—	—	—	—	—	*0,64*	—	—	—	—	..	—
Всего по Ближнему и Среднему Востоку и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	4,80	*3,40*	1,48	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	*0,64*	—	—	—	—	..	—
Африка																							
Алжир	..	(0,27)	..	X	XA	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	X
Берег Слоновой Кости	0,19	0,13	0,04	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	X
Бурунди	..	..	..	X	XA	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—
Верхняя Вольта	0,01	0,01	—0,03	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	X
Габон [n]	0,06	0,04	0,02	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	X	X	—	X
Гана	0,29	0,21	—0,04	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	X	—
Гвинея	..	(0,05)	..	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—
Дагомея	0,01	0,01	—0,01	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	X
Занзибар	..	(0,01)	..	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	X	—
Камерун	0,10	0,07	0,00	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	X	X	—	X

Членство международных организаций с компетенцией в области международной торговли и платежей (*Продолжение*)

	Экспорт в 1962 г.		Экспортн. или импортный (—) излишек в 1962 г., млрд. долл.	ООН	ГАТТ	МВФ	МБРР	ЭКЕ	ОЭСР	ЕЭС	ЕАСТ	СЭВ	ЭКЛА	ОАГ	ЛААСТ	ЦААСТ	ЭКАДВ	ЭКА	ОАЕ	ЭТС	АМС	Преференции стерлинговой зоны[a]	Преференции зоны франка
	Млрд. долл. фоб	В процентах от мировой торговли																					
Кения[p]	0,12	0,09	—0,07	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	X	—
Конго (Браззавиль)[n]	0,04	0,03	—0,03	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	X	X	—	X
Конго (Леопольдвиль)	..	(0,42)[o]	..	X	XA	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—
Либерия	..	(0,06)	..	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—
Ливия	0,14	0,10	—0,06	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—
Мавритания	..	(0,00)	..	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	X
Мали	..	(0,01)	..	X	XA	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	X
Мальгашская Республика	0,09	0,06	—0,03	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	X
Марокко	0,35	0,25	—0,09	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	X
Нигер	0,01	0,01	—0,01	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	X
Нигерия	0,47	0,33	—0,10	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	X	—
Объединенная Арабская Республика	0,40	0,28	—0,32	X	PX	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—
Руанда	..	..	..	X	XA	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	—
Сенегал	0,12	0,08	—0,03	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	X
Сомали	..	(0,02)	..	X	—	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—
Сьерра-Леоне	0,05	0,04	—0,04	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	X	—
Судан	0,23	0,16	—0,03	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—
Танганьика[p]	0,15	0,11	—0,04	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	X	—
Того	0,02	0,01	—0,01	X	XA	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	X	—	X
Тунис	0,12	0,08	—0,10	X	PX	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	X
Уганда[p]	0,11	0,08	—0,04	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	X	—
Центральноафриканская Республика[n]	..	(0,01)	..	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	X	X	—	X
Чад[n]	0,02	0,01	—0,01	X	X	X	X	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	X	X	X	—	X
Эфиопия	0,08	0,06	—0,02	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—
Южная Африка[h]	1,33	0,94	—0,10	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	X	—
Всего по данной группе и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	..	*4,04*	..	*4,04*	*3,33*	*3,95*	*3,95*	—	—	*0,92*	—	—	—	—	—	—	—	*4,04*	*2,99*	*0,16*	*0,47*	*1,81*	*1,08*
Ангола	0,15	0,11	0,01	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Мозамбик	0,09	0,06	—0,05	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Ньясаленд	0,59	0,42	0,19	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	X	—
Северная Родезия[h]				—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	X	—
Южная Родезия				—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	X	—

Всего по данной группе и соответствующая доля в процентах (дана курсивом)	..	*0,59*	..	—	*0,42*[r]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	*0,42*	—	—	—	*0,42*	—
Всего по Африке и соответствующая доля в процентах (дана курсивом) .	6,87	*4,87*	—0,78	*4,04*	*3,75*	*3,95*	*3,95*	—	—	*0,92*	—	—	—	—	—	—	—	*4,46*	*2,99*	*0,16*	*0,47*	*2,23*	*1,08*

Замечания об источниках и методах пользования таблицей:

Страны и территории, указанные в данном приложении, являются членами ООН или странами или территориями, имеющими значительный объем торговли. Белоруссия и Украина, которые приведены вместе с СССР и считаются самостоятельными членами ООН и Экономической комиссии для Европы, не являются самостоятельными членами других организаций.

В число членов включены также страны, временно присоединившиеся к какой-либо организации.

В число ассоциированных государств включены страны, являющиеся таковыми в силу специального статуса или на основе *де-факто* (исключая наблюдателей).

Из объема мировой торговли исключена экспортно-импортная торговля следующих трех групп стран: континентальный Китай, Монголия, Северная Корея, Северный Вьетнам; Центральноафриканская Республика, Чад, Конго (Браззавиль), Габон, Кения, Танганьика, Уганда.

Итоговые разделы по основным районам торговли в первых трех колонках (стоимостное и процентное распределение экспорта и торгового баланса) охватывают все страны и территории в пределах района, независимо от того, была ли данная страна или территория указана особо. В процентной доле в мировом экспорте, показанной для различных организаций, включая их постоянных членов или ассоциированные государства (как информация о количестве членов), не учтены, как правило, зависимые территории. Однако ассоциированные зависимые территории включены в информацию об ЭКЛА и ЭКА и о преференциях стерлинговой зоны.

Статистическая информация, данная в скобках, относится чаще к 1961 или другим годам, нежели к 1962 году, однако процентная доля организаций взята от соответствующих годовых.

Данные для первых трех колонок приведены из United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*, June 1963 and February 1964, United Nations, *Yearbook of International Trade Statistics*, 1961, и *Economic Bulletin for Europe*, Vol. 15, No. 1.

Наиболее важные источники о членстве различных организаций следующие: Information Service, European Office of the United Nations, Geneva, Press Release No. Misc. 355 of 20 December 1963; GATT document Twenty-one/2 of February 1964; *International Financial Statistics*, February 1964; IBRD, *Eighteenth Annual Report*, 1962—1963; IMF, *International Financial News Survey*; United Nations Economic and Social Council, *Official Records: Thirty Sixth Session*, Supplements No. 2 and 3, E/3735 and E/3759; Press Services, United Nations Office of Public Information, Press Release, ECLA/70 of 13 February 1964 and ECA/155 of 18 February 1964; The OECD Observer No. 6, October 1963; EEC, *Sixth General Report on the Activities of the Community*, 1 May 1961—31 March 1963, June 1963; OAS, *Americas*, December 1963; *Fourteenth Annual Report on Exchange Restrictions*, 1963; *Economic Bulletin for Latin America*, Volume VIII, No. 1, March 1963; ECA, Standing Committee on Trade, «Background Paper on the Establishment of an African Common Market», E/CN. 14/STC/20 of 13 October 1963; UK, *Notice by the Commissioners of Customs and Excise*, No. 27A, May, 1963; Secrétariat du Comité monétaire de la zone franc, *La Zone Franc en 1961*.

Использованные сокращения:

ООН — Организация Объединенных Наций
ГАТТ — Общее соглашение по тарифам и торговле
МВФ — Международный валютный фонд
МБРР — Международный банк реконструкции и развития
ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития
ЭКЕ — Экономическая комиссия ООН для Европы
ЕЭС — Европейское экономическое сообщество
ЕАСТ — Европейская ассоциация свободной торговли
СЭВ — Совет экономической взаимопомощи
ЭКЛА — Экономическая комиссия ООН для Латинской Америки
ОАГ — Организация американских государств
ЛААСТ — Латиноамериканская ассоциация свободной торговли
ЦААСТ — Соглашение центральноамериканских стран о свободной торговле и экономической интеграции
ЭКАДВ — Экономическая комиссия ООН для Азии и Дальнего Востока
ЭКА — Экономическая комиссия ООН для Африки
ОАЕ — Организация африканского единства
ЭТС — Экваториальный таможенный союз
АМС — Афро-Мальгашский союз
X — постоянный член
PX — временно присоединившиеся страны
XA — «ассоциированные члены», включая страны-члены, ставшие таковыми в силу специального статуса или на основе *де-факто*.
XO — наблюдатели

a Исключая страны стерлинговой зоны и территории Среднего Востока (1,16% от мирового экспорта в 1961 г.), некоторые из которых не пользуются преференциями Содружества, но включая Канаду, которая входит в преференциальную зону Содружества. Перечисленные зависимые территории указаны как ассоциированные члены. Не рассматриваются районы с небольшим объемом торговли из-за отсутствия необходимых статистических данных.

b Три страны — Алжир, Марокко и Тунис находятся в особых отношениях с организацией.

c Пять стран — Испания, Швейцария, Западная Германия, Венгрия, Польша недавно принимали участие с правом совещательного голоса.

d Пятнадцать стран — Австрия, Бельгия, Дания, Италия, Норвегия, Швеция, Швейцария, Западная Германия, Югославия, Чехословакия, Венгрия, Польша, Румыния, Канада, Израиль, недавно принимавшие участие в обсуждении объема торговли

e В дополнение к шести перечисленным странам и территориям — Басутоленд, протекторат Бечуаналенд, Фернандо-По, Гамбия, Маврикий, Рио-Мунн и Свазиленд. Две страны — Швейцария и Западная Германия недавно принимали участие с правом совещательного голоса.

f Швейцария, участвующая в обсуждении с правом совещательного голоса, осуществляет *де-факто* в организации широкий круг деятельности.

g Албания не принимает участия в совещаниях с 1960 года.

h Торговый баланс (колонка 3) вычислен по импорту, фоб.

i Включая экспорт иностранной помощи.

j 1960 год.

k Участие этих стран в качестве наблюдателей было нерегулярным в 1960 и 1961 годах.

l Включает общий объем торговли континентального Китая, Монголии, Северной Кореи и Северного Вьетнама; исключается торговля между этими странами.

m Малайская Федерация, Сингапур, Северное Борнео и Саравак.

n Исключая торговлю Центральноафриканской Республики, Чада, Конго (Браззавиль) и Габона между собой.

o 1959 год.

p Исключая торговлю Кении, Танганьики и Уганды между собой.

r Процентное выражение относится к бывшей Федерации Родезии и Ньясаленда (только Северная Родезия является участницей ГАТТ).

Приложение 2

ЗАМЕЧАНИЯ О ПОСЛЕВОЕННОМ РАЗВИТИИ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ СТРАНАМИ ВОСТОЧНОЙ И ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ[1]

1. Таблица 1 показывает, что доля Восточной Европы[2] в мировой торговле снизилась примерно с 8 процентов сразу же после войны до немногим более 5 процентов в 1948 году[3] и что доля Западной Европы в мировой торговле снизилась относительно меньше. Сокращение доли участия стран Восточной Европы в мировой торговле произошло главным образом за счет Восточной Германии[4], которая, так же как и Западная Германия, сыграла роль в снижении доли участия западноевропейских стран в мировой торговле. Среди стран Восточной Европы только удельный вес внешней торговли Советского Союза и Польши в 1948 году в мировой торговле превышал уровень 1938 года. Резкое сокращение внешней торговли стран Восточной Европы имело место вследствие того факта, что эти страны пострадали в целом от войны больше, чем большинство стран Западной Европы, и, безусловно, больше, чем страны остального мира (исключая Японию).

2. В начале послевоенного периода все страны Восточной Европы, за исключением Советского Союза, претерпели революционные изменения в их политических и экономических системах, что способствовало грандиозным изменениям в мировой торговле. Тесные политические связи, установленные между этими странами, называемыми в настоящее время странами централизованного планового хозяйства, привели к сосредоточению их внешней торговли на торговле в пределах своей группы до такого размера, что стало совершенно привычным говорить об образовании «второго мирового рынка». Вслед за затянувшимся восстановлением предвоенной доли в мировой торговле этих стран последовал очень быстрый рост, когда реориентация их внешней торговли была завершена. Рост был особенно значителен в Советском Союзе, участие которого в международном разделении труда перед самой войной было весьма незначительным.

3. Страны централизованного планового хозяйства Восточной Европы увеличили свою внешнюю торговлю в период между 1948 и 1962 годами значительно быстрее, чем какая-либо другая группа стран. Они превзошли свою предвоенную долю в мировой торговле в 1953 году, а к 1962 году их доля в мировой торговле составила 11 процентов. В географическом распределении торговля в период с предвоенных лет до 1962 года не претерпела сколько-нибудь значительных изменений.

4. В то время как перед войной эти страны торговали главным образом со странами Западной Европы, их доля в торговле между собой составляла почти одну седьмую их общего объема торговли. Сейчас же они ведут в основном внутрирегиональную торговлю (около двух третей общей торговли), а торговля со странами Западной Европы составляет только около одной шестой их общего оборота. Таблица 1 показывает, что быстрая концентрация торговли стран Восточной Европы в пределах района началась перед 1948 годом и продолжалась до 1953 года. Этот период характеризуется также большим расширением торговли со странами централизованного планового хозяйства Азии и, кроме того, значительным сокращением торговли со странами Западной Европы и остального мира[5].

5. Таблица 2 показывает, что концентрация внутрирегиональной торговли в течение последующих лет имела тенденцию к понижению

---

[1] Эти замечания чисто описательного характера; основная цель их — дать общую статистическую картину торговли между странами Восточной и Западной Европы в течение послевоенного периода. Таблицы и схемы, включенные в замечания, в большинстве случаев представляют собой материалы, известные из статей *о Современном развитии торговли между странами Восточной и Западной Европы,* публикуемых ежегодно в *«Европейском экономическом бюллетене»* ООН. Статистическая картина, однако, была составлена и выполнена в настоящей записке с целью рассмотрения развития торговли в отдельные периоды.

[2] Если не делается специальной оговорки, то группа стран Восточной Европы с централизованным плановым хозяйством состоит из следующих стран: Албания, Болгария, Чехословакия, Восточная Германия, Венгрия, Польша, Румыния и Советский Союз (Югославия включена в группу западноевропейских стран на протяжении всего рассматриваемого периода, а торговля между Западной Германией и Восточной Германией полностью исключена). Другими странами с централизованным плановым хозяйством являются следующие: континентальный Китай, Монголия, Северная Корея и Северный Вьетнам. В самые последние годы Куба также включена в эту группу, а также в статистику торговли некоторых стран Восточной Европы. Этой практики не придерживается ООН.

[3] Таблица 1 базируется на United Nations *Yearbook of International Trade Statistics* 1961 (Sales No. 62. XVII. 8). Однако в то же время цифры, приведенные в этом источнике для экспорта стран Восточной Европы за 1938 год, включают оценку для Восточной Германии без соответствующей корректировки в части импорта стран Восточной Европы. Соответствующая поправка была сделана секретариатом ЭКЕ.

[4] Репарационные поставки из Восточной Германии в Советский Союз в первые послевоенные годы не включены в статистику торговли.

[5] Наиболее драматические изменения во внутриевропейской торговле в период 1948—1950 годов были результатом ухудшения торговых отношений между странами Восточной Европы и Югославией, а также переориентацией внешней торговли Чехословакии.

и достигла минимума в 1956 году. Это произошло главным образом за счет расширения торговли с западноевропейскими странами. Между 1956 и 1962 годами снова имело место расширение внутрирегиональной торговли главным образом за счет резкого сокращения торговли с континентальным Китаем. В течение этого периода доля стран Западной Европы в общем экспорте восточноевропейских стран имела тенденцию к снижению, в то время как торговля со слаборазвитыми странами — к значительному увеличению. С другой стороны, доля западноевропейских стран в общем объеме импорта стран Восточной Европы оставалась более или менее постоянной, за исключением некоторого падения в 1959 году.

6. Индексы стоимости, объема и средней цены товарной единицы импорта стран Западной Европы и экспорта в восточноевропейские страны за период 1948—1962 годов показаны в диаграмме I[6]. С конца войны до 1948 года торговля между странами Западной и Восточной Европы восстанавливалась быстро, однако она не достигла очень высокого объема. Подсчитано[7], что в 1948 году объем импорта западноевропейских стран из Восточной Европы составлял около двух пятых объема 1938 года, а объем западноевропейского экспорта в страны Восточной Европы составил около одной второй объема 1938 года. С 1948 по 1952 год объем импорта стран Западной Европы из восточноевропейских стран сократился приблизительно на одну четвертую, в то время как объем западноевропейского экспорта изменился в значительной степени. Таким образом, торговля в этот период развивалась в направлении балансирования товарообмена.

7. Основной причиной нарушения торгового баланса в физическом выражении в период между предвоенными годами и 1952 годом было повышение цен на товары стран Восточной Европы в торговле с западноевропейскими странами. Несмотря на последующие изменения в условиях торговли, объем западноевропейского экспорта в страны Восточной Европы продолжал расти быстрее импорта вплоть до 1954 года. Страны Восточной Европы, как будет показано ниже, за период с 1953 по 1955 год имели исключительно высокие импортные потребности на продукты питания с целью повышения уровня потребления, особенно Восточная Германия и Чехословакия.

8. Начиная с 1952 года и за весь последующий период, включая 1962 год, на который имеются полные данные, объем импорта западноевропейских стран из стран Восточной Европы рос быстрее, чем объем экспорта западноевропейских стран; в то же время развитие торговли в стоимостном выражении носило обратный характер[8], отражая постоянное снижение цен на товары стран Восточной Европы приблизительно на одну пятую и постоянное ухудшение торгового баланса этих стран в торговле со странами Западной Европы. В 1952 году объем экспорта западноевропейских стран в страны Восточной Европы в стоимостном выражении составил 74 процента стоимости импорта на базе сиф. Однако в 1962 году он увеличился до 93 процентов[9].

I. ТОРГОВЛЯ ПО СТРАНАМ[10]

9. С момента окончания войны и до 1949 года Соединенное Королевство, Швеция, Швейцария и Югославия были самыми большими экспортерами в страны Восточной Европы (в 1947 году доля Соединенного Королевства в общем экспорте в страны Восточной Европы составляла около одной пятой). Как показывают пункты *a* и *b* диаграммы II, последующие годы свидетельствуют о резком изменении в составе стран: торговля Югославии со странами Восточной Европы совершенно прекратилась, а доля Соединенного Королевства в экспорте сократилась до минимума, в то время как Финляндия стала крупнейшим экспортером (репарации исключены) и сохранила ведущее положение вплоть до 1955 года.

10. Доля трех скандинавских стран — Дании, Норвегии и Швеции — в торговле с восточноевропейскими странами достигла своей высшей точки в 1951 году, в основном за счет их зависимости от польского угля и высоких цен на уголь, превалировавших в то время, а также в связи с поставками Швецией в Советский Союз товаров в кредит. В последующие годы относительное значение этих стран в торговле между странами Восточной и Западной Европы постепенно снизилось.

---

[6] Индексы базируются на статистике торговли стран Западной Европы. Индексы физического объема и средней цены товарной единицы скалькулированы секретариатом ЭКЕ и опубликованы в ежегодном бюллетене ЭКЕ в статьях по развитию торговли между странами Восточной и Западной Европы (с целью показать большой сдвиг в товарной структуре этой торговли индексы базируются на движении количества по весу).

[7] См. для примера United Nations, *Economic Bulletin for Europe*, vol. 5, No. 2, p. 27.

[8] По неполным данным, импорт западноевропейских стран в 1963 году увеличивался значительно быстрее экспорта как по физическому объему, так и в стоимостном выражении.

[9] Перед началом войны экспорт стран Западной Европы составил в стоимостном выражении 60 процентов импорта.

[10] В таблице 3 приведены годовые данные о торговле отдельных западноевропейских стран со странами Восточной Европы за период с 1950 по 1962 год.

11. Быстрое развитие торговли между странами Восточной и Западной Европы в 1954—1955 годах произошло в основном за счет Западной Германии (торговля с Восточной Германией исключается), Италии, Югославии и Соединенного Королевства (только экспорт). Как будет указано ниже, все увеличивающаяся концентрация торговли между странами Западной и Восточной Европы на торговле с основными промышленно развитыми странами Западной Европы отражает сдвиг восточноевропейских стран в сторону импорта стали, машин и промышленного оборудования.

12. Участие восточноевропейских стран в торговле между странами Западной и Восточной Европы за этот период также значительно изменилось [см. схему II *c* и *d*]. По окончании войны Чехословакия и Польша имели очень тесные торговые связи со странами Западной Европы. Торговля Чехословакии с западноевропейскими странами с 1947 по 1953 год тем не менее сократилась на две трети, в то время как внешняя торговля Польши, базировавшаяся на импортных потребностях стран Западной Европы в угле, держалась на высоком уровне. В период 1950—1962 годов совместная доля этих двух стран в общем объеме торговли между странами Западной и Восточной Европы сократилась примерно с 60 до 30 процентов.

13. Доля Советского Союза как в экспорте, так и в импорте, с другой стороны, неуклонно увеличивалась за период между 1950 и 1952—1953 годами и продолжала далее расти, хотя и несколько замедленными темпами. Доля внешней торговли Восточной Германии в общем объеме торговли между восточными и западноевропейскими странами повышалась до 1954—1955 годов, однако впоследствии имела тенденцию к понижению. В то же время Болгария и Румыния увеличили в целом свою долю в этой торговле.

II. ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА

14. Товарная структура в стоимостном выражении торговли между западноевропейскими и восточноевропейскими странами в период 1950—1962 годов показана в таблицах 4 и 5, а также в диаграмме III *a* и *b*. В течение этого периода импорт западноевропейских стран из стран Восточной Европы состоял главным образом из продуктов питания, горючего и сырья. Крутой спад в доле готовых изделий в этом потоке товаров в течение 1950—1952 годов объяснялся частично увеличением цен на уголь и зерно и отчасти ослаблением роли Чехословакии в торговле. Фактически доля готовых изделий в импорте западноевропейских стран из стран Восточной Европы была выше в течение второй половины 50-х годов, а именно перед коренным изменением ориентации внешней торговли Чехословакии.

15. Среди большой номенклатуры продовольственных товаров, горючего и сырья в период 1950—1962 годов произошел значительный сдвиг от зерновых и угля в сторону лесоматериалов, нефти и основных металлов. Доля последних трех видов в стоимостном выражении в западноевропейском импорте из стран Восточной Европы повысилась с менее 9 процентов в 1950 году до 36 процентов в 1962 году. В то же время общая доля зерновых и угля упала с 34 процентов (42 процентов в 1951 году) до 14 процентов.

16. Как видно из схемы III *b*, в западноевропейском экспорте в страны Восточной Европы произошло увеличение доли только двух видов товаров, а именно основных металлов и химикатов. Их общая доля возросла с 17 процентов в 1950 году до 30 процентов в 1962 году, отражая в обоих случаях относительный дефицит этих товаров в странах Восточной Европы и определенный избыток их в западноевропейских странах, следуя возросшему спросу на них в Восточной Европе.

17. Доля сырьевых товаров и готовых изделий, исключая химикаты и продукцию машиностроительной промышленности, снизилась с 34 процентов в 1950 году до 21 процента в 1962 году, свидетельствуя, с одной стороны, об изменении цен и, с другой стороны, об изменении приоритета этих товаров в Восточной Европе. Таким образом, доля остальных групп товаров — продовольствия и продукции машиностроительной промышленности — в 1962 году осталась неизменной по сравнению с 1950 годом. Тем не менее, как видно из схемы, в 1953 и 1954 годах доля продовольственных товаров в западноевропейском экспорте в страны Восточной Европы постоянно возрастала, достигнув в последующие годы 28 процентов. В то же время доля машин почти на столько же сократилась. Это изменение было обусловлено двумя факторами: во-первых, напряженностью политической обстановки, последовавшей за войной в Корее, которая выразилась в усилении контроля в западных странах над экспортом стратегических материалов (охватившего главным образом определенные типы машин), и, во-вторых, исключительно высокими импортными потребностями стран Восточной Европы в продовольственных товарах, и в особенности в сливочном масле, мясе и зерновых. Трудно связать эти два фактора. Тем не менее, как видно из схемы I, в период 1950—1954 годов западноевропейский экспорт увеличивался значительно быстрее как в стоимостном, так и физическом объеме, нежели экспорт стран

Восточной Европы. Это показывает, что импортные потребности стран Восточной Европы в продовольствии имели относительно большее значение в снижении доли продукции машиностроения, чем контроль над экспортом стратегических материалов.

III. ТОРГОВЛЯ ОТДЕЛЬНЫМИ ТОВАРАМИ

18. Перед войной западноевропейские страны импортировали из Восточной Европы в среднем почти 4 миллиона тонн зерновых товаров ежегодно (что составляет 17 процентов общего импорта зерновых этих стран). Импорт состоял главным образом из пшеницы и кукурузы из Советского Союза и Румынии, а также некоторого количества ржи и ячменя из Польши. После войны эти поставки начались в 1948 году и в последующем году достигли почти 2 миллионов тонн (главным образом пшеницы и кукурузы из Советского Союза). Однако количество зерна, имевшегося в Восточной Европе для экспорта в Западную Европу, постоянно сокращалось — частично в результате высоких импортных потребностей Восточной Германии и Чехословакии; поставки в Западную Европу колебались в период 1953—1958 годов вокруг средней цифры менее 1,2 миллиона тонн ежегодно[11]. В течение 1954—1957 годов имел место значительный экспорт пшеницы и ячменя из западноевропейских стран в Восточную Европу. В 1955 году, когда поставки стран Восточной Европы достигли своего низшего уровня — 0,9 миллиона тонн (включая 1,1 миллиона тонн пшеничной муки), экспорт в обратном направлении достиг около 0,6 миллиона тонн (включая 0,8 миллиона тонн пшеничной муки).

19. Однако начиная с 1959 года новая волна увеличения экспорта зерновых из стран Восточной Европы в западноевропейские страны, начавшаяся поставками пшеницы из Советского Союза и последовавшими за ними поставками кукурузы из Румынии, достигла в 1961 году своей наивысшей точки в 2,9 миллиона тонн. В самые последние годы эти отгрузки снова сократились, и в 1963 году Восточная Европа была вынуждена импортировать значительные количества пшеницы в основном из Северной Америки и Австралии[12].

20. Перед войной Советский Союз был основным поставщиком мягкой древесины в страны Западной Европы. Польша, Чехословакия и Румыния поставляли также в западноевропейские страны значительные количества круглого леса хвойных пород и пиломатериалы. В первые послевоенные годы экспортные возможности Советского Союза и других восточноевропейских стран были несколько ограничены в связи с большими потребностями послевоенного восстановительного периода. До 1953 года Восточная Европа практически сама импортировала лес из Западной Европы, если принять во внимание, что Советский Союз в числе лесоматериалов импортировал готовые сборные дома из Финляндии.

21. Ухудшающийся рынок шахтных подпорок, а также технологические изменения в строительной промышленности влияли на снижение спроса как на круглый лес, так и на пиломатериалы в Западной Европе. Общий импорт мягких пиломатериалов в западноевропейские страны исчислялся в 1936—1938 годах в среднем ежегодным количеством около 3,9 миллиона стандартных единиц, из которых более одной трети поставлялось странами Восточной Европы. В 1962 году общий импорт возрос до 4,4 миллиона стандартных единиц, из которых одна четверть поставлялась Восточной Европой. Несмотря на исключительно быстрое развитие восточноевропейского экспорта пиломатериалов в страны Западной Европы (по сравнению с наиболее низким уровнем в 1951 году, когда доля Восточной Европы составляла около 6 процентов в общем импорте этих товаров западноевропейскими странами), поставка 1,1 миллиона стандартных единиц была даже в 1962 году ниже среднего уровня довоенных лет (см. таблицы 7 и 12).

22. Экспорт круглого леса хвойных пород восточноевропейскими странами в страны Западной Европы перед войной исчислялся около 7 миллионов кубических метров. Эти поставки оставались до 1953 года на уровне ниже 1 миллиона кубических метров, однако впоследствии быстро возросли и достигли объема почти в 4 миллиона кубических метров в 1962 году, составив около одной пятой общего импорта Западной Европой, в то время как в предвоенные годы он составлял более половины.

23. Экспорт твердого горючего из Восточной Европы (уголь, кокс и лигниты в пересчете тонна за тонну) уже к 1948 году превзошел предвоенный объем, даже если принять во внимание изменения границ (Силезский угольный бассейн после войны вошел в состав Польши). С наивысшего уровня, достигнутого в 1949 году, поставки этих товаров в 1954 году постепенно снизились, что явилось результатом низких экспортных возможностей Польши

[11] См. таблицу 6. Пшеничная мука не включена (см. также таблицу 12).

[12] В 1955 и 1956 годах также имел место значительный импорт пшеницы из заморских стран (главным образом Канады) в страны Восточной Европы.

и Чехословакии, а также наличием дешевого американского угля. Импорт угля западноевропейскими странами из Соединенных Штатов достиг в 1950 году 21 миллиона тонн и в 1950 году — 20 миллионов тонн. Западноевропейский импорт твердого горючего из стран Восточной Европы соответственно повысился и составил 17,6 миллиона тонн в 1962 году, что примерно на 50 процентов выше, чем перед войной. Однако этот импорт сыграл незначительную роль в преодолении топливного кризиса западноевропейских стран во время подъема в 1955—1957 годах по сравнению с импортом из Соединенных Штатов, который возрос с 8 миллионов тонн в 1952 году до 43 миллионов тонн в 1957 году. Среди стран Восточной Европы Польша остается главным поставщиком угля в западноевропейские страны, но основное увеличение в торговле за последнее время произошло в результате возросшего значения Советского Союза как экспортера угля (6 миллионов тонн в 1962 году по сравнению с 0,5 миллиона тонн перед войной и в 1953—1954 годах) (см. таблицу 8).

24. В период с 1936 по 1938 год Западная Европа импортировала из восточноевропейских стран в среднем около 1,2 миллиона тонн нефти ежегодно, в основном из Румынии. После войны этот объем был достигнут только в 1953 году и опять же главным образом за счет поставок нефтепродуктов из Румынии. С тех пор развитие идет быстрыми темпами, и в 1962 году импорт нефтепродуктов составил около 22 миллионов тонн, из которых на долю Румынии приходится 2 миллиона тонн очищенной нефти, а на долю Советского Союза — 10 миллионов тонн сырой и 9 миллионов тонн очищенной нефти (в основном мазут и дизельное топливо) (см. таблицу 9).

25. Этот рост был достигнут за счет постоянного снижения цен на советские нефтепродукты, несмотря на твердую оппозицию со стороны международных нефтяных компаний. Примечательно, что большинство сырых нефтепродуктов Советского Союза импортируется итальянской государственной нефтяной компанией ENI, кооперативной компанией по перегонке нефти в Западной Германии и в Финляндии и что основную массу советских нефтепродуктов получают импортеры угля в странах Западной Европы.

26. Экспорт чугуна и стали восточноевропейскими странами в Западную Европу, который в 1947 и 1948 годах приблизился к объему предвоенного периода (в основном поставки из Чехословакии), впоследствии, в 1953 году, снизился. Затем этот экспорт постоянно возрастал, за исключением падения в 1957—1958 и 1961 годах. Экспорт чугуна увеличился почти с нуля до 1,7 миллионов тонн в 1962 году, а экспорт сырой и полуобработанной стали — со 100 тысяч тонн до 750 тысяч тонн в 1962 году (см. таблицу 10).

27. Экспорт западноевропейскими странами чугуна и стали в страны Восточной Европы постоянно увеличивался также в годы, когда поставки в обратном направлении сокращались. Этот экспорт вырос с 200 тысяч тонн стали в 1950—1951 годах до 2,3 миллиона тонн в 1962 году (см. таблицу 11). В прошлом году стоимость экспорта чугуна и стали по ценам фоб в страны Восточной Европы была более чем в 2 раза выше импорта этих товаров из Восточной Европы по ценам сиф, хотя в количественном исчислении экспорт был меньше. Это связано с тем, что в импорте этих товаров западноевропейскими странами значительная доля приходится на чугун, а в их экспорте превалируют трубы, стальной лист и другие стальные продукты.

28. Стоимость экспорта машин и промышленного оборудования западноевропейских стран сократилась с 210 миллионов долларов США в 1950 году до 130 миллионов в 1955 году, или до 100 миллионов долларов США в ценах 1950 года. Имеется несколько причин этого резкого снижения помимо строгого контроля над экспортом стратегических товаров в 1950—1951 годах (в 1954 году этот контроль был опять значительно ослаблен). Большая часть сокращения приходится на экспорт в Чехословакию и Польшу. Как было упомянуто выше, Чехословакия в 1953—1955 годах имела исключительно большие потребности в импорте продовольствия, а также имел место спад в экспорте угля. Оба фактора ограничивали наличие иностранной валюты для импорта других товаров. В дополнение к этому машиностроительная промышленность Чехословакии в эти годы быстро увеличила выпуск своей продукции.

29. Сокращение импорта машин Польшей последовало непосредственно за снижением экспортной выручки от вывоза угля отчасти потому, что имел место целый ряд двусторонних соглашений, в соответствии с которыми уголь поставлялся в обмен на машины. Экспорт западноевропейских стран в Советский Союз упал только в 1951 и 1952 годах вследствие того, что они получили в Соединенном Королевстве большой заказ на поставки в 1950 году. Поставки Швеции в кредит достигли своего наивысшего уровня в 1952 и 1953 годах и постепенно снизились в 1954 году. В то же время финские коммерческие поставки машин возросли в течение 1950—1953 годов частично за счет постепенного сокращения репарационных поставок.

ТАБЛИЦЫ 1—13

ТАБЛИЦА 1

Доля Европы в мировой торговле

Распределение в промиллях от стоимости экспорта

Экспортер	Назначение: Страны Восточной Европы и Советский Союз	Страны Западной Европы	Страны Азии[a] централизованного планового хозяйства	Все остальные страны[b]	Все страны мира
Восточная Европа и Советский Союз					
1938	11	57	2	14	84
1948	24	21	3	7	55
1953	53	12	13	4	82
1956	47	16	12	7	82
1960	63	18	11	10	102
1961	68	19	6	13	106
1962	73	19	4 *	15	111
Западная Европа					
1938	39	218	4	133	394
1948	15	151	1	146	313
1953	9	185	1	155	350
1956	13	204	2	152	371
1960	17	229	3	153	402
1961	17	247	1	147	412
1962	18	256	1	137	412
Страны Азии[a] централизованного планового хозяйства					
1938	1	4	..	13	18
1948	1	1	..	7	9
1953	9	1	..	4	14
1956	11	1	..	4	16
1960	11	2	..	3	16
1961	7	1	..	3	11
1962	5 *	1	..	4	10
Все остальные страны[b]					
1938	23	214	21	247	504
1948	10	240	8	365	623
1953	3	175	2	374	554
1956	5	185	2	339	531
1960	10	169	2	299	480
1961	12	162	5	292	471
1962	12	160	4	291	467
Все страны мира					
1938	73	493	27	407	1000
1948	50	413	12	525	1000
1953	74	373	16	537	1000
1956	76	406	16	502	1000
1960	101	418	16	465	1000
1961	104	429	12	455	1000
1962	108	436	9	447	1000

Источники: United Nations *Yearbook of International Trade Statistics*, 1961 (сводная таблица B) и United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, June 1963 (Специальная таблица C). Данные за 1938 г. в первоисточниках были уточнены секретариатом ЭКЕ.

[a] Китай (континентальный), Монголия, Северная Корея, Северный Вьетнам.

[b] Остаток после вычисления, включая экспорт, неопределенный по назначению.

ТАБЛИЦА 2

Доля торговли стран Западной и Восточной Европы между собой в общей торговле стран Восточной и Западной Европы в процентах

	Восточная Европа: Торговля между странами Восточной Европы		Восточная Европа: Торговля со странами Западной Европы		Западная Европа: Торговля между странами Западной Европы		Западная Европа: Торговля со странами Восточной Европы	
	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт
1938	15	13	55	70	44	55	11,6	9,9
1948	49	44	31	37	37	48	5,1	4,8
1953	72	67	13	14	50	53	3,2	2,7
1956	62	57	17	20	50	55	3,9	3,4
1959	63	62	15	17	54	54	4,5	3,8
1962	67	65	17	17	59	62	4,4	4,4

Источник: тот же, что в таблице 1.

ТАБЛИ

Торговля Западной Европы с Восточной

В миллионах долларов по текущим

Страна происхождения по импорту и страна назначения по экспорту	Год	Австрия		Бельгия — Люксембург		Дания[a]		Финляндия		Франция		Западная Германия		Греция		Исландия		Ирландия[b]	
		Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.
Болгария	1950	1,7	1,9	0,2	0,5	0,1	0,1	0,4	0,2	0,4	0,4	1,3	3,9	—	—	—	—	—	—
	1951	1,3	0,7	0,3	0,1	0,3	—	0,3	0,2	0,9	0,4	2,4	0,7	—	—	—	—	—	—
	1952	4,2	4,6	0,6	0,6	0,7	—	0,2	0,4	0,6	0,7	3,4	1,5	—	—	—	—	—	—
	1953	6,2	7,5	2,7	2,5	0,1	0,1	0,3	0,7	1,2	1,9	5,0	2,7	—	0,1	—	—	—	—
	1954	5,2	3,1	1,8	1,1	—	0,2	1,2	0,5	0,7	0,7	8,5	4,3	0,6	0,5	—	—	—	—
	1955	2,8	4,4	0,4	0,8	—	—	0,8	0,8	0,8	0,8	4,0	4,8	0,4	0,4	—	—	—	—
	1956	5,2	6,0	1,2	1,2	—	—	0,8	0,8	2,8	3,6	8,0	6,8	1,6	1,2	—	—	—	—
	1957	5,6	7,2	0,8	2,0	—	0,4	0,8	0,4	3,6	3,6	8,8	14,4	3,6	2,4	—	—	—	—
	1958	4,4	4,4	1,2	2,4	—	0,4	0,4	0,8	6,0	4,8	13,6	14,0	3,2	2,8	—	—	—	—
	1959	6,4	10,0	0,8	4,8	—	0,8	0,8	0,4	2,8	7,6	15,2	40,8	2,0	2,0	—	—	—	—
	1960	7,6	8,0	2,0	4,8	—	0,4	0,8	0,4	4,0	7,2	19,6	29,2	2,0	2,8	—	—	—	—
	1961	6,4	12,4	2,4	3,2	0,4	0,8	0,4	0,4	4,4	12,0	23,6	18,0	3,2	2,0	—	—	—	—
	1962	7,2	13,2	3,2	5,2	0,4	0,4	0,8	0,4	9,2	10,0	26,8	24,4	4,0	3,2	—	—	—	—
Чехословакия	1950	18,7	18,6	11,8	18,3	7,5	4,4	8,0	2,6	12,8	12,1	25,0	18,2	0,9	0,5	1,2	1,1	1,4	0,2
	1951	21,6	24,0	8,5	17,2	2,1	5,2	7,0	4,5	8,3	10,0	17,0	20,9	0,5	0,3	1,2	1,1	2,6	0,1
	1952	20,3	19,6	8,0	8,1	2,9	1,8	11,5	2,4	6,2	6,4	18,2	8,1	0,4	0,2	1,4	0,9	1,1	—
	1953	10,1	9,3	6,2	3,9	1,9	2,2	17,2	3,7	4,4	2,2	15,6	7,8	0,7	1,4	1,5	0,8	0,8	0,3
	1954	8,6	7,5	5,8	8,0	3,0	11,4	18,1	4,6	5,8	6,5	14,7	10,1	1,6	1,3	1,9	2,8	0,8	0,3
	1955	15,2	10,8	7,2	8,8	5,6	5,6	20,8	8,0	12,4	6,4	28,4	15,2	2,4	1,6	3,2	2,4	0,8	—
	1956	17,6	19,2	10,8	9,6	8,0	4,4	20,4	9,6	10,0	7,6	46,4	38,0	5,2	4,0	4,8	3,6	1,2	—
	1957	18,8	22,8	11,6	10,0	6,8	7,6	25,6	13,2	13,6	11,6	48,8	55,2	8,0	5,2	4,8	3,6	1,2	0,4
	1958	18,4	18,8	9,6	11,2	7,2	4,4	8,8	9,2	18,4	17,6	49,2	61,2	8,4	5,6	6,8	4,4	1,2	0,4
	1959	20,8	18,4	10,8	14,0	7,2	7,2	11,6	6,0	13,2	15,6	56,4	60,0	8,8	8,0	4,8	5,2	0,8	0,4
	1960	22,8	29,6	12,8	23,2	8,8	6,4	12,0	9,2	11,2	16,8	61,6	65,2	10,4	7,2	3,2	2,4	1,2	0,4
	1961	23,2	32,0	13,6	24,8	9,2	10,8	12,0	11,2	15,2	24,0	62,0	76,4	10,4	9,2	2,4	2,4	0,8	—
	1962	25,2	30,8	11,6	20,4	10,4	6,8	12,8	9,6	14,8	25,6	66,0	75,2	9,2	8,4	2,4	2,4	1,2	0,8
Вост. Германия	1950	2,8	2,9	2,5	2,8	10,7	6,7	5,7	1,0	0,4	0,3	(101,8)	(79,1)	..	..	..	..	..	..
	1951	7,4	4,1	2,8	3,5	13,9	16,6	5,5	1,8	1,5	0,3	(34,5)	(35,4)	—	—	—	—	0,3	—
	1952	8,2	5,7	3,4	3,9	16,9	12,5	8,5	2,9	6,0	2,9	(30,3)	(39,5)	—	—	—	0,4	0,4	—
	1953	8,0	9,2	5,9	7,0	12,8	14,3	13,1	8,0	2,2	2,8	(67,6)	(60,7)	1,2	2,7	1,4	1,7	0,2	—
	1954	7,4	10,1	5,9	6,7	13,6	23,9	19,9	11,8	2,3	5,8	(101,6)	(102,3)	2,1	3,4	1,4	0,9	0,3	—
	1955	12,0	12,0	6,4	7,6	15,2	14,0	22,8	17,2	2,4	5,6	(137,2)	(125,2)	1,6	2,0	1,6	1,2	—	—
	1956	12,0	17,6	7,6	6,8	14,4	11,6	20,8	16,8	3,2	5,6	(154,8)	(168,8)	2,4	2,8	2,4	2,0	0,4	—
	1957	15,2	17,2	8,4	4,8	12,0	9,2	22,8	16,0	5,6	7,2	(194,8)	(202,0)	1,2	2,8	4,0	2,8	1,6	—
	1958	15,2	15,2	10,0	9,2	14,4	12,0	12,8	13,6	7,2	6,4	(204,4)	(191,6)	2,4	3,2	4,0	5,2	2,0	—
	1959	15,6	15,6	12,8	8,4	14,8	14,8	14,4	10,8	7,2	7,4	(212,8)	(260,8)	2,8	2,4	6,4	3,6	1,2	—
	1960	19,2	20,0	15,6	12,0	14,4	16,4	14,4	13,2	6,8	14,0	(266,4)	(228,8)	1,6	2,0	3,2	2,4	1,6	—
	1961	18,8	23,6	14,0	11,6	16,0	12,4	16,4	14,8	8,4	21,6	(234,0)	(216,8)	2,8	6,8	2,0	0,8	2,0	—
	1962	18,8	15,6	16,8	13,6	16,4	22,0	16,8	12,4	8,4	16,0	(228,8)	(213,6)	4,0	4,4	1,6	0,8	2,0	—
Венгрия	1950	9,3	11,1	4,4	8,5	1,7	1,2	1,9	1,2	2,1	3,1	24,1	31,4	—	—	—	0,3	—	—
	1951	13,1	7,1	2,4	7,6	1,5	1,2	2,0	2,2	2,0	3,8	19,5	17,4	—	—	0,5	0,1	—	—
	1952	11,3	10,0	3,2	6,3	1,1	0,7	1,5	1,6	3,1	4,1	14,5	15,5	0,2	—	—	0,1	—	—
	1953	5,1	6,9	2,6	6,1	1,5	2,0	3,8	3,0	1,9	3,2	10,8	16,3	0,4	0,9	0,1	—	—	—
	1954	14,0	11,8	1,4	9,7	1,7	2,2	4,9	3,4	2,3	12,3	15,8	23,6	0,6	0,6	—	0,1	—	—
	1955	19,6	15,2	3,6	10,4	2,0	2,0	6,8	6,0	3,2	30,8	20,8	34,8	1,2	1,2	—	—	—	—
	1956	19,2	19,6	2,8	7,6	2,4	2,0	6,8	7,2	3,2	16,4	34,4	23,6	2,4	2,0	—	—	—	—
	1957	15,2	23,6	2,8	4,4	2,4	1,6	6,0	7,2	4,0	21,2	25,2	24,8	1,2	1,2	—	—	—	—
	1958	20,4	19,6	3,6	5,2	2,4	1,6	2,8	4,4	6,8	10,8	30,4	28,8	2,4	2,4	—	0,4	—	—
	1959	23,6	26,0	4,8	7,6	2,8	2,8	2,8	3,2	7,2	13,6	42,4	36,0	2,4	3,2	—	—	—	—
	1960	26,8	26,8	4,8	12,0	2,8	2,0	3,2	3,6	8,0	18,4	44,4	52,8	5,2	5,2	—	—	—	—
	1961	21,2	26,0	4,0	9,2	2,8	2,4	4,0	4,4	7,2	21,6	47,2	50,8	5,2	6,4	—	—	—	—
	1962	29,6	28,4	4,8	8,8	4,4	2,8	5,2	2,8	8,0	28,0	48,8	49,6	6,0	6,4	0,4	0,4	—	—

ЦА 3

Европой и Советским Союзом

целям. Импорт сиф, экспорт фоб

Италия		Нидерланды		Норвегия		Португалия		Испания		Швеция[a]		Швейцария		Турция		Соединенное Королевство[c]		Югославия		Всего 19 стран	
Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.
1,4	2,0	0,2	0,1	0,1	—	—	—	—	—	0,6	0,7	0,7	1,6	0,7	1,0	0,1	0,9	—	—	7,9	13,3
0,4	0,7	0,5	—	—	—	—	—	—	—	0,1	0,2	0,7	1,2	1,2	1,4	0,2	0,7	—	—	8,6	6,3
0,8	0,5	0,5	0,6	0,1	—	—	—	—	—	2,7	0,2	0,9	0,5	1,3	1,7	—	0,3	—	—	16,0	11,6
1,4	0,8	0,1	0,6	0,2	0,1	—	—	—	—	0,2	0,1	1,1	0,8	4,4	5,1	2,1	0,4	—	—	25,0	23,4
2,0	0,8	0,2	0,5	0,1	0,1	—	0,1	—	—	0,3	0,6	1,0	1,0	3,4	3,1	1,5	1,6	0,6	—	27,1	18,2
4,4	1,2	0,4	0,4	—	—	—	—	—	—	—	0,4	1,2	1,6	4,0	2,8	1,2	2,4	1,6	0,8	22,0	21,6
3,6	2,0	0,8	0,8	—	—	—	—	—	—	0,8	0,8	1,2	2,0	2,0	2,0	2,4	2,4	2,0	1,2	32,4	30,8
4,8	3,2	0,8	0,8	—	—	—	—	—	—	0,4	0,4	1,2	2,4	1,6	1,6	2,0	1,2	4,4	4,0	38,4	44,0
4,8	4,0	0,8	1,2	0,4	0,4	—	—	—	—	0,4	0,4	1,2	1,6	1,6	0,8	3,2	0,8	5,6	2,0	46,8	40,8
5,2	16,8	1,6	5,2	—	0,8	—	—	—	0,4	0,8	2,0	0,8	2,4	0,8	1,2	4,4	5,2	4,8	8,0	48,4	108,4
13,6	8,0	1,2	1,6	—	1,2	—	—	0,8	0,8	0,8	1,6	1,6	2,4	1,6	1,6	6,4	7,6	7,2	8,4	69,2	86,0
16,8	9,6	2,8	1,6	0,4	2,0	—	0,4	0,4	0,8	0,8	1,2	1,6	2,4	2,0	0,8	9,2	5,2	10,0	8,4	84,8	81,2
16,0	13,6	2,0	1,2	1,2	1,2	—	0,4	1,6	0,8	1,2	1,6	1,2	2,0	2,4	1,6	9,2	3,6	10,4	6,4	96,8	89,2
15,8	11,4	23,1	13,4	8,8	5,6	1,2	1,2	0,5	0,1	21,2	19,3	21,9	23,6	13,3	10,1	24,6	12,2	—	—	217,7	172,9
13,9	13,2	14,4	12,6	4,5	4,7	0,8	1,0	0,3	0,1	21,6	26,3	17,0	22,2	10,2	12,0	25,6	7,6	—	—	177,1	183,0
12,1	11,4	10,2	7,2	5,5	4,0	0,4	0,6	0,1	—	15,5	14,7	14,5	12,7	9,4	6,1	18,2	5,8	—	—	155,9	110,0
8,5	10,1	8,2	9,4	6,4	3,5	0,4	0,6	—	—	9,8	5,5	11,0	7,4	13,7	10,1	21,4	5,3	—	—	137,8	83,5
9,1	7,2	13,8	15,6	7,5	5,5	0,8	0,8	0,1	0,1	6,0	2,9	12,0	9,3	13,7	12,8	18,5	5,0	1,1	2,9	142,9	114,6
10,0	7,2	22,8	8,8	9,2	8,8	0,8	1,6	—	—	7,2	5,2	13,6	11,6	24,4	20,8	12,0	8,0	6,8	7,2	202,8	138,0
10,8	8,4	26,0	7,2	11,6	7,2	1,2	1,6	—	—	12,4	8,8	16,0	15,6	20,0	17,2	15,2	7,2	12,0	8,4	249,6	177,6
12,8	8,4	16,4	10,0	8,4	7,2	1,2	1,2	—	—	7,2	9,2	16,8	17,2	24,0	19,6	23,2	11,6	18,8	8,8	268,0	222,8
12,8	11,6	14,0	8,0	9,6	6,4	1,2	1,6	2,4	1,6	8,4	7,6	15,2	14,8	12,4	15,2	19,2	12,0	27,6	19,6	250,8	231,2
15,2	10,4	16,8	8,4	10,4	5,6	1,6	2,4	5,2	6,8	10,0	10,8	15,2	15,6	12,4	11,6	25,2	17,2	23,2	16,4	269,6	240,0
23,2	17,2	18,4	10,4	9,2	7,2	1,2	1,6	3,6	4,8	11,6	12,4	14,0	15,2	11,6	14,8	31,6	21,6	26,4	25,6	294,8	291,2
29,2	26,4	22,8	18,0	10,8	8,4	1,2	1,6	2,4	3,2	12,8	16,8	18,4	14,4	11,6	10,0	38,0	28,4	20,0	16,8	316,0	334,8
33,2	27,2	20,8	11,2	10,4	9,6	1,6	1,6	2,4	2,0	13,2	13,6	17,6	13,6	11,6	9,2	37,2	36,0	25,6	21,2	327,2	325,2
—	—	10,9	9,5	4,6	3,4	..	..	..	..	9,2	4,8	3,1	3,3	—	—	..	..	—	—	49,9	34,7
0,7	0,8	10,4	13,0	6,6	6,3	—	0,1	..	..	18,4	12,2	6,1	5,2	—	—	8,3	0,7	—	—	81,9	64,6
2,0	2,1	11,2	14,1	9,8	7,3	—	0,1	..	..	15,4	16,3	4,3	8,0	0,6	1,1	5,8	0,6	—	—	92,5	77,9
2,6	3,4	10,1	15,3	7,1	6,3	—	—	..	..	9,9	12,4	5,2	6,9	1,4	1,4	3,2	1,6	—	—	84,3	93,0
4,6	5,9	11,8	25,5	11,1	7,9	—	—	..	..	14,4	17,9	8,6	9,0	5,3	8,1	4,8	4,7	0,2	0,9	113,7	142,5
6,0	7,6	12,0	17,6	7,2	8,0	—	0,4	—	—	14,0	13,6	7,2	8,0	14,8	12,4	7,2	2,0	2,4	2,0	132,8	131,2
5,6	5,6	13,6	16,8	10,4	8,4	—	—	—	—	16,8	13,6	7,2	6,0	14,0	15,6	6,8	2,8	3,2	4,4	140,8	136,4
4,8	4,0	14,0	15,6	7,2	8,8	—	—	—	—	14,8	20,0	5,2	5,2	14,8	19,6	8,0	4,0	7,6	10,4	147,2	147,6
4,0	4,4	11,2	14,4	7,2	9,2	0,4	0,4	—	—	15,2	16,8	4,4	5,6	19,6	18,4	9,6	6,4	26,4	26,4	166,0	166,8
6,0	6,4	15,6	11,2	8,4	6,8	0,4	0,4	—	—	13,6	20,8	5,2	6,0	11,2	8,8	12,8	10,0	28,8	26,8	177,2	161,2
14,4	6,8	18,8	15,6	8,0	8,4	0,4	0,4	—	—	15,6	27,2	6,0	5,6	8,0	6,4	17,6	20,0	37,2	46,4	202,8	216,8
14,4	10,8	17,6	16,0	8,4	6,0	0,4	0,4	2,8	3,2	16,0	20,4	6,8	6,8	6,4	4,8	18,8	23,2	37,6	30,0	209,6	213,2
11,6	8,0	17,6	9,2	7,6	6,0	0,4	0,4	2,0	2,0	17,2	28,4	4,8	4,8	4,4	1,2	18,4	20,0	36,4	35,2	205,2	200,0
9,8	8,5	6,9	3,6	1,1	0,7	—	0,1	—	—	1,0	0,6	12,1	11,3	5,7	3,8	1,0	5,1	—	—	81,1	90,5
6,6	7,3	4,3	5,0	0,7	0,5	—	—	—	—	1,8	2,1	6,9	10,0	7,8	7,0	—	3,1	—	—	69,1	74,4
8,6	5,2	2,5	3,7	0,9	1,3	—	0,1	—	—	1,8	2,7	5,2	6,2	7,5	7,2	—	2,0	—	—	61,4	66,7
3,5	6,1	1,6	5,2	0,9	0,9	—	—	—	—	2,3	1,8	3,3	5,0	7,5	7,5	—	2,7	—	—	45,3	67,6
5,5	3,7	1,5	3,2	1,0	0,9	—	—	—	0,2	2,6	7,9	4,1	5,5	6,9	4,8	1,1	4,5	0,9	0,9	64,3	95,3
9,6	11,6	2,8	8,0	1,2	1,2	0,4	0,8	—	—	4,0	9,6	8,0	5,6	12,8	9,6	6,4	6,0	2,8	2,8	105,2	155,6
9,2	12,4	4,0	3,6	1,2	0,8	—	—	—	—	4,8	4,0	10,8	3,6	6,0	6,8	9,2	5,6	6,4	6,4	122,8	121,6
11,2	11,6	2,0	5,2	0,8	1,2	—	—	—	—	3,2	4,0	6,8	6,0	6,0	4,8	6,4	7,2	19,6	12,0	112,8	136,0
13,2	9,2	2,0	4,0	1,2	1,2	0,4	—	0,4	1,2	4,4	3,6	6,8	6,4	5,2	4,4	8,8	8,4	35,6	14,0	146,8	125,6
15,2	16,4	4,0	4,4	1,2	1,2	—	0,4	2,4	2,0	4,8	4,8	8,8	7,6	4,0	6,4	8,8	11,2	31,6	13,2	166,8	160,0
19,2	22,8	4,4	5,6	2,0	1,6	—	0,4	0,8	2,4	6,0	6,8	7,6	7,6	5,2	6,8	12,0	12,0	36,4	20,4	188,8	207,2
17,6	22,4	6,8	9,2	2,0	2,0	—	0,4	0,4	1,2	6,4	5,6	10,0	8,0	4,4	4,0	12,0	16,0	32,8	18,0	184,0	207,6
23,2	23,6	6,8	10,0	2,0	2,4	—	0,4	0,8	1,2	6,8	5,2	11,2	8,0	4,4	4,0	13,2	18,8	21,2	11,2	196,8	212,0

ТАБЛИ

Страна происхождения по импорту и страна назначения по экспорту	Год	Австрия		Бельгия — Люксембург		Дания[a]		Финляндия		Франция		Западная Германия		Греция		Исландия		Ирландия[b]	
		Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.	Имп.	Эксп.
Польша	1950	19,9	9,3	7,0	8,2	26,4	7,8	27,4	8,8	12,5	16,2	16,1	16,0	—	—	2,5	2,1	2,8	—
	1951	24,6	19,8	8,4	10,5	40,5	16,2	45,0	16,6	24,1	16,6	13,6	20,0	—	—	2,2	2,3	3,6	—
	1952	25,3	18,1	5,4	13,6	8,5	5,7	40,7	14,4	24,6	16,3	13,9	15,4	—	—	2,3	1,3	0,3	—
	1953	21,3	17,0	5,2	17,4	13,6	4,0	36,5	12,3	12,2	16,3	17,7	15,3	1,1	1,5	1,6	0,7	—	—
	1954	20,5	17,9	4,5	15,0	9,7	4,8	28,2	14,7	11,2	16,9	13,7	18,6	0,8	1,0	1,3	1,1	—	—
	1955	24,4	18,0	4,0	15,6	12,4	3,6	39,2	15,6	9,6	37,2	28,0	27,6	0,4	0,4	2,0	1,2	—	—
	1956	25,6	27,6	6,4	20,0	14,4	4,4	40,0	17,6	23,6	32,4	57,2	71,2	—	0,8	1,6	0,8	—	—
	1957	33,2	32,0	4,8	15,2	12,8	4,4	46,4	27,2	28,0	21,2	47,2	65,6	1,2	0,8	2,0	1,2	—	—
	1958	29,6	31,2	6,0	16,0	16,8	12,0	24,4	20,4	24,8	16,0	71,2	78,8	3,6	3,2	2,0	2,4	1,2	0,4
	1959	28,0	20,0	8,8	14,4	18,4	13,6	24,8	18,0	14,4	14,4	81,2	70,0	4,8	4,0	2,0	1,2	2,0	—
	1960	31,2	20,4	9,6	16,0	22,0	13,2	28,8	17,2	14,8	21,6	76,4	72,4	4,4	6,4	1,6	0,4	2,0	—
	1961	27,6	26,8	9,6	10,4	20,4	14,8	28,4	22,8	16,8	22,0	84,4	69,2	4,8	7,6	1,6	1,6	6,0	0,4
	1962	32,8	29,2	12,4	7,6	28,0	18,8	28,4	19,6	24,0	24,8	82,0	65,6	5,6	5,6	2,4	1,2	5,2	0,8
Румыния	1950	2,0	3,2	0,2	1,5	1,2	0,5	2,7	2,2	0,1	0,4	2,3	5,3	0,4	—	—	—	—	—
	1951	3,6	4,0	0,2	2,7	0,4	0,5	6,3	1,0	0,1	2,6	0,4	4,8	—	0,1	—	—	—	—
	1952	4,0	5,9	0,4	12,2	1,1	0,5	9,2	0,2	—	1,9	3,0	9,8	—	0,1	—	—	—	—
	1953	8,3	7,1	0,8	11,2	0,9	0,4	20,2	0,7	1,6	8,6	1,7	9,9	0,3	0,1	—	—	—	—
	1954	2,4	5,7	1,9	1,5	0,7	0,8	26,6	2,2	4,3	1,0	10,6	11,8	2,1	0,3	—	—	—	—
	1955	6,0	3,6	1,6	3,8	0,4	0,8	26,8	5,2	6,8	7,2	10,8	13,2	5,2	0,8	—	—	2,8	—
	1956	6,4	6,8	2,0	1,6	0,8	0,4	18,8	3,6	7,2	4,4	14,4	12,0	5,2	2,4	—	—	—	—
	1957	6,4	5,6	2,0	1,6	1,2	1,6	8,4	7,2	12,0	8,8	23,6	17,2	5,2	2,8	—	—	—	—
	1958	6,0	4,4	1,2	1,2	0,4	0,4	5,2	2,4	16,0	14,0	29,2	22,4	6,0	3,6	—	—	—	—
	1959	4,8	5,2	3,2	3,2	0,4	0,4	1,6	2,0	14,8	8,8	24,8	16,4	5,2	2,0	—	—	—	—
	1960	10,0	10,0	3,6	6,8	—	0,8	4,0	2,8	14,4	25,2	42,0	35,6	3,2	2,4	—	—	—	—
	1961	11,6	12,4	7,2	5,2	0,8	1,2	5,6	3,6	17,2	23,6	52,4	58,0	4,0	2,4	—	—	—	—
	1962	13,6	16,8	5,6	5,6	0,4	4,8	3,2	2,8	22,0	20,8	62,0	82,0	6,0	2,8	0,4	0,4	—	—
Вся Восточная Европа	1950	54,4	47,0	26,1	39,8	47,6	20,7	46,1	16,0	28,3	32,5	68,8	74,8	1,3	0,5	3,7	3,5	4,2	0,2
	1951	71,6	59,7	22,6	41,6	58,7	39,7	66,1	26,3	36,9	33,7	52,9	63,8	0,5	0,4	3,9	3,5	6,5	0,1
	1952	73,3	63,9	21,0	44,7	31,2	21,2	71,6	21,9	40,5	32,3	53,0	50,3	0,6	0,3	3,7	2,7	1,8	—
	1953	59,0	57,0	23,4	48,1	30,8	23,0	91,1	28,4	23,5	35,0	50,8	52,0	3,7	6,7	4,6	3,2	1,0	0,3
	1954	58,1	56,1	21,3	42,0	28,7	43,3	98,9	37,2	26,6	43,2	63,3	68,4	7,8	7,1	4,6	4,9	1,1	0,3
	1955	80,0	64,0	23,2	46,8	35,6	26,0	117,2	52,8	35,2	88,0	92,0	95,6	11,2	6,4	10,8	4,8	3,6	—
	1956	86,0	96,8	30,8	46,8	40,0	22,8	107,6	55,6	50,0	70,0	160,4	151,6	16,8	13,2	8,8	6,4	1,6	—
	1957	94,4	108,4	30,4	38,0	35,2	24,8	110,0	71,2	66,8	73,6	153,6	177,2	20,4	15,2	10,8	7,6	2,8	0,4
	1958	94,0	93,6	31,6	45,2	41,2	30,8	54,4	50,8	79,2	69,6	193,6	205,2	26,0	20,8	12,8	12,4	4,4	0,8
	1959	99,2	95,2	41,2	52,4	43,6	39,6	56,0	40,4	59,6	68,4	220,0	223,6	26,0	21,6	13,2	10,0	4,0	0,4
	1960	117,6	114,4	48,4	74,8	48,0	39,2	63,2	46,4	59,2	104,8	244,0	255,6	26,8	26,0	8,0	5,2	4,8	0,4
	1961	108,8	133,2	50,8	64,4	49,6	42,4	66,8	57,2	69,2	125,2	269,6	272,8	30,4	34,4	6,0	4,8	8,8	0,4
	1962	127,2	134,0	54,4	61,2	60,0	55,6	67,2	47,6	86,4	129,2	285,6	297,6	34,8	30,8	7,2	5,2	8,4	1,6
СССР	1950	—	—	10,9	20,5	4,4	1,1	23,7	27,1	4,9	2,6	0,2	—	—	—	—	—	—	—
	1951	—	—	16,8	13,3	10,0	0,2	41,4	67,6	13,7	4,8	0,4	—	—	—	—	—	—	—
	1952	0,1	0,3	11,6	14,8	11,7	12,5	81,6	119,3	18,1	6,5	4,0	0,2	—	—	—	—	0,2	—
	1953	—	1,5	16,7	16,5	9,3	20,9	89,6	145,5	16,9	16,1	15,7	1,7	0,1	1,8	1,6	5,5	0,9	—
	1954	1,4	1,5	28,0	24,2	15,6	18,3	83,4	146,5	40,2	31,0	22,2	12,6	1,5	3,7	8,1	7,9	0,5	—
	1955	4,0	5,6	29,2	16,8	8,4	10,0	86,8	138,0	48,4	34,8	35,6	26,8	2,0	2,4	10,8	9,6	0,8	—
	1956	7,2	14,0	36,0	31,6	7,6	6,0	109,6	148,4	65,6	39,2	53,2	68,8	4,8	6,8	14,8	12,4	0,8	—
	1957	21,6	27,6	34,8	28,4	14,0	10,0	156,0	163,2	66,8	44,8	72,7	59,6	10,8	9,2	17,2	13,2	0,8	—
	1958	22,0	20,4	25,2	17,6	16,4	13,2	129,2	133,6	94,8	75,6	72,4	72,4	14,4	16,8	15,2	10,8	0,4	—
	1959	29,6	33,6	32,8	7,6	27,6	14,8	147,2	140,0	101,2	90,0	105,6	91,2	16,0	11,6	15,2	12,0	1,2	—
	1960	40,4	39,2	27,2	18,8	28,8	16,4	150,8	140,0	94,8	115,6	134,8	185,2	28,4	18,8	12,4	10,0	2,0	—
	1961	46,0	43,2	34,4	27,2	27,6	5,2	154,8	127,6	97,2	110,0	142,4	204,0	20,0	18,8	11,2	5,6	4,0	—
	1962	44,0	54,0	43,2	25,6	23,6	20,8	164,4	197,6	110,8	138,0	186,4	206,8	20,4	19,2	10,4	10,8	6,0	—
Вся Восточная Европа и СССР	1950	54,4	47,0	37,0	60,3	52,0	21,8	69,8	43,1[e]	33,2	35,1	69,0	74,8	1,3	0,5	3,7	3,5	4,2	0,2
	1951	71,6	59,6	39,4	54,9	68,7	39,9	107,5	93,9[e]	50,6	38,5	53,3	63,8	0,5	0,4	3,9	3,5	6,5	0,1
	1952	73,4	64,2	32,6	59,5	42,9	33,7	153,2	141,2[e]	58,6	38,8	57,0	50,5	0,6	0,3	3,7	2,7	2,0	—
	1953	59,0	58,5	40,1	64,6	40,1	43,9	180,7	173,9	40,4	51,1	66,5	53,7	3,8	8,5	6,2	8,7	1,9	0,3
	1954	59,5	57,6	49,3	66,2	44,3	61,6	182,3	183,7	66,8	74,2	85,5	81,0	9,3	10,8	12,7	12,8	1,6	0,3
	1955	84,0	69,6	52,4	63,6	44,0	36,0	204,0	190,8	83,6	122,8	127,6	122,4	13,2	8,8	17,6	14,4	4,4	—
	1956	93,2	110,8	66,8	78,4	47,6	28,8	217,2	204,0	115,6	109,2	213,6	220,4	21,6	20,0	23,6	18,8	2,4	—
	1957	116,0	136,0	65,2	66,4	49,2	34,8	266,0	234,4	133,6	118,4	231,3[d]	236,8	31,2	24,4	28,0	20,8	3,6	0,4
	1958	116,0	114,0	56,8	62,8	57,6	44,0	183,6	184,4	174,0	145,2	266,5[d]	277,6	40,4	37,6	28,0	23,2	4,8	0,8
	1959	128,8	128,8	74,0	60,0	71,2	54,4	203,2	180,4	160,8	158,4	325,6[d]	314,8	42,0	33,2	28,4	22,0	5,2	0,4
	1960	158,0	153,6	75,6	93,6	76,8	55,6	214,0	186,4	154,0	220,4	378,8[d]	440,8	55,2	44,8	20,4	15,2	6,8	0,4
	1961	154,8	176,4	85,2	91,6	77,2	47,6	221,6	184,8	166,4	235,2	412,0[d]	476,8	50,4	53,2	17,2	10,4	12,8	0,4
	1962	171,2	188,0	97,6	86,8	83,6	76,4	231,6	245,2	197,2	267,2	472,0[d]	504,4	55,2	50,0	17,6	16,0	14,4	1,6

Источники: United Nations *Economic Bulletins for Europe*; OEEC and OECD.

Statistical Bulletins — Foreign Trade — Series I and A; национальные торговые статистические данные.

Примечание: Данные в круглых скобках исключаются из всех общих данных.

[a] Общая торговля.

[b] Общий импорт.

[c] Общий импорт, экспорт исключает реэкспорт, который составляет 14,9—67,4—103,1—31,5—26,6—39,0—94,4—57,6—86,4—32,8—55,2—87,6—58,4 миллиона долларов соответственно.

ЦА 3 *(продолжение)*

Италия		*Нидерланды*		*Норвегия*		*Португалия*		*Испания*		*Швеция*[a]		*Швейцария*		*Турция*		*Соединенное Королевство*[c]		*Югославия*		*Всего 19 стран*	
Имп.	*Эксп.*	*Имп.*	*Эксп.*	*Имп.*	*Эксп.*	*Имп.*	*Эксп.*	*Имп.*	*Эксп.*	*Имп.*	*Эксп.*	*Имп.*	*Эксп.*	*Имп.*	*Эксп.*	*Имп.*	*Эксп.*	*Имп.*	*Эксп.*	*Имп.*	*Эксп.*
18,0	16,5	6,8	9,0	11,9	7,2	0,8	0,4	0,1	—	39,9	32,3	7,0	11,3	2,5	2,4	53,7	19,4	—	—	255,3	166,9
26,3	15,6	5,4	6,5	5,0	4,8	0,6	0,3	—	—	71,9	50,9	8,1	10,0	0,7	1,8	58,5	18,7	—	—	338,5	210,6
23,3	13,2	4,4	5,2	4,3	5,2	0,3	0,5	—	—	51,5	39,9	6,6	6,6	1,0	1,1	45,4	15,9	—	—	257,8	172,4
16,9	10,5	2,2	1,8	7,1	4,4	0,4	0,2	—	—	25,1	25,4	7,2	6,6	2,2	2,5	64,3	18,4	—	—	234,6	154,3
12,1	9,6	2,4	3,5	6,5	4,9	—	0,1	—	—	18,5	14,6	5,8	5,1	8,4	14,9	57,5	22,2	—	—	201,1	164,9
6,8	9,2	2,0	7,6	3,2	4,0	—	—	—	—	23,6	17,6	6,8	7,2	19,2	14,0	82,4	18,0	4,4	4,0	268,4	200,8
8,8	6,4	3,6	8,0	7,6	6,8	0,4	0,4	—	—	30,0	14,8	9,2	8,4	8,0	9,6	84,0	27,6	8,0	8,8	328,4	265,6
9,2	16,0	4,4	8,4	2,8	4,4	0,4	—	—	—	18,0	23,6	7,2	10,0	7,6	11,2	66,4	26,8	19,2	16,4	310,8	284,4
14,8	19,2	6,8	11,6	4,0	4,0	0,4	1,2	9,6	6,4	16,4	24,0	7,6	10,8	10,8	9,2	72,8	31,2	36,0	22,4	358,8	320,4
21,6	16,8	7,6	14,4	4,8	4,4	0,8	1,2	5,2	5,6	21,2	20,8	6,8	13,2	6,0	7,6	91,6	45,6	20,4	33,6	370,4	318,8
37,2	20,8	8,0	14,4	4,4	5,2	0,8	1,2	2,0	2,0	23,2	19,6	8,4	13,2	8,4	3,6	100,8	40,8	38,0	22,0	422,0	310,0
39,6	29,6	9,6	10,4	4,8	4,8	2,8	1,2	4,8	2,4	25,2	20,8	11,6	12,8	5,6	4,0	103,2	62,8	28,4	40,4	435,2	364,8
46,0	28,4	12,4	8,8	7,6	6,8	1,6	0,8	11,6	8,0	33,6	20,8	11,2	9,6	7,6	4,8	107,6	90,8	32,0	42,4	492,0	394,4
0,2	3,1	1,8	0,6	—	—	—	—	—	0,1	0,5	—	0,5	5,1	0,2	0,3	1,6	2,0	—	—	13,7	24,3
2,9	3,7	0,7	0,9	—	—	—	—	—	0,1	2,4	—	0,4	6,7	—	0,4	5,3	3,6	—	—	22,7	31,1
3,4	2,3	—	0,8	0,2	0,1	—	—	—	—	0,8	0,2	1,3	6,0	0,9	0,7	2,7	4,2	—	—	27,0	44,9
4,1	3,9	0,2	1,8	1,5	1,5	—	0,3	—	—	2,5	0,1	2,6	4,8	0,1	0,3	4,0	5,6	—	—	48,8	56,3
6,1	3,8	0,2	3,8	2,2	1,5	—	0,4	—	—	1,6	—	1,4	2,3	3,8	6,2	6,1	3,2	0,1	—	70,1	44,5
6,8	5,6	0,8	1,6	0,8	0,8	—	0,8	—	—	4,8	—	2,0	2,8	8,4	4,4	10,0	3,2	0,8	0,8	94,8	54,4
14,0	8,0	2,8	2,0	3,2	2,0	—	—	—	—	1,2	0,4	2,4	2,4	4,8	2,8	5,2	3,6	2,8	2,4	91,2	54,8
14,4	12,8	0,8	2,0	2,4	1,2	—	—	—	—	—	0,4	2,8	2,0	1,6	1,6	2,8	4,0	3,6	4,4	87,2	73,2
12,0	7,2	2,0	1,6	1,6	1,6	—	—	—	—	0,4	—	4,0	2,4	1,2	1,6	6,0	2,8	4,8	2,4	96,4	68,0
11,6	8,0	1,6	2,4	2,8	2,8	—	0,4	—	0,4	0,4	1,2	1,6	7,6	1,6	0,4	6,0	4,4	3,6	1,6	84,0	67,2
31,6	16,4	2,0	3,2	2,8	2,0	2,8	0,8	0,4	0,8	1,2	4,4	4,8	6,8	1,6	1,2	11,2	8,4	8,8	6,0	144,4	133,6
42,4	23,2	5,6	3,2	2,4	1,6	2,4	1,2	1,2	1,6	3,2	6,4	6,8	11,2	1,6	2,0	17,2	38,0	8,4	10,8	190,0	205,6
35,6	37,6	3,2	3,6	0,8	1,6	0,8	2,0	2,4	1,2	4,4	5,6	6,4	13,2	0,8	0,8	20,0	23,6	3,6	11,2	191,2	232,4
45,2	41,5	49,7	36,2	26,5	16,9	2,0	1,7	0,6	0,2	72,4	57,7	45,3	56,2	22,4	17,6	81,0	39,6	—	—	625,6	502,6
50,8	41,3	35,7	38,0	16,8	16,3	1,4	1,4	0,3	0,2	116,2	91,7	39,2	55,3	19,9	22,6	97,9	34,4	—	—	697,9	570,0
50,2	34,7	28,8	31,6	20,8	17,9	0,7	1,3	0,1	—	87,7	74,0	32,8	40,0	20,7	17,9	72,1	28,8	—	—	610,6	483,5
37,0	34,8	22,4	34,1	23,2	16,7	0,8	1,1	—	—	49,8	45,3	30,4	31,5	29,3	26,9	95,0	34,0	—	—	575,8	478,1
39,4	31,0	29,9	52,1	28,4	20,8	0,8	1,4	0,1	0,3	43,4	43,9	32,9	32,2	41,5	49,9	89,5	41,2	2,9	4,7	619,2	580,0
43,6	42,4	40,8	44,0	21,6	22,8	1,2	6,0	—	—	53,6	46,4	38,8	36,8	83,6	64,0	119,2	39,6	18,8	17,6	826,0	701,6
52,0	42,8	50,8	38,4	34,0	25,2	1,6	2,0	—	—	66,0	42,4	46,8	38,0	54,8	54,0	122,8	49,2	34,4	31,6	965,2	786,8
57,2	56,0	38,4	42,0	21,6	22,8	1,6	1,2	—	—	43,6	57,6	40,0	42,8	55,6	58,4	108,8	54,8	73,2	56,0	964,4	908,0
62,0	57,2	36,8	40,8	24,0	22,8	2,4	3,2	12,4	9,2	45,6	52,4	39,2	41,6	50,8	49,6	119,6	61,6	137,2	87,6	1067,2	955,2
77,6	76,4	47,2	46,0	27,6	21,6	2,8	4,8	12,8	15,2	50,8	60,4	38,4	52,4	36,0	36,0	148,8	93,6	112,4	99,6	1117,2	1057,6
39,6	94,0	52,8	50,8	26,4	25,6	5,2	4,4	7,6	10,8	58,4	72,0	42,4	51,2	36,4	34,4	179,6	110,4	154,0	123,8	1322,4	1249,2
60,8	127,2	65,2	58,4	28,8	24,8	6,8	5,2	12,0	12,4	64,4	71,2	55,2	55,6	31,6	25,6	198,4	173,6	137 2	124,4	1420,4	1413,2
66,8	139,2	62,8	44,0	29,6	27,6	4,4	5,6	20,8	15,2	76,4	75,2	52,4	51,2	31,2	21,6	206,0	192,8	129,2	123,6	1510,8	1458,8
14,6	20,1	2,4	0,5	10,4	8,1	—	1,2	—	—	5,9	21,8	2,1	4,0	—	0,4	95,8	32,4	—	—	175,3	139,8
22,1	23,7	14,0	1,6	10,2	12,1	—	3,3	—	—	13,1	33,4	5,4	5,0	—	2,1	168,5	10,4	—	—	315,6	177,5
34,1	20,4	25,6	4,9	11,4	10,3	—	5,9	—	—	20,0	44,5	2,8	2,4	—	2,4	162,8	10,7	—	—	384,0	255,1
9,3	23,1	31,3	22,7	16,9	15,1	—	4,6	—	—	10,0	21,7	4,0	2,9	—	2,4	111,7	9,3	—	—	334,0	311,3
23,8	25,2	23,0	32,8	13,4	24,3	—	4,8	—	—	27,0	22,6	5,5	3,6	3,4	5,2	117,0	26,7	1,1	1,5	415,1	392,4
23,2	16,0	30,4	15,6	17,6	14,8	—	0,8	—	—	32,0	14,8	8,4	4,4	8,4	5,2	176,0	64,4	14,4	18,0	536,4	400,4
22,8	26,8	42,4	8,0	21,2	21,2	—	2,8	—	—	42,4	26,4	10,0	2,0	5,2	6,8	154,4	73,6	70,4	41,6	668,4	536,4
51,2	42,4	39,6	19,2	24,4	18,0	—	2,4	—	—	37,2	21,6	8,8	3,6	11,2	5,6	198,0	104,8	69,2	49,2	839,3	622,8
40,0	31,2	41,2	10,8	19,2	14,8	0,8	2,0	4,0	0,8	35,6	27,6	7,2	2,4	6,8	13,2	166,8	66,4	58,0	36,4	770,1	566,0
78,4	44,0	63,2	12,0	18,8	16,0	1,6	1,6	5,2	4,4	54,8	39,2	5,6	4,4	6,4	4,8	176,4	76,8	57,6	47,2	944,4	651,2
126,4	78,8	44,4	11,6	19,6	12,8	2,4	2,4	3,6	7,2	62,8	38,0	6,0	10,4	6,0	4,8	209,6	104,0	56,8	52,8	1057,2	866,8
151,2	90,0	39,2	20,0	19,6	12,4	1,6	—	1,2	3,2	64,0	44,0	6,8	8,8	8,4	4,4	238,4	121,2	32,0	50,8	1100,0	896,4
166,8	103,2	36,4	32,0	18,4	10,4	—	—	2,0	0,4	63,6	78,8	6,0	6,8	6,4	5,6	235,6	117,6	59,2	43,2	1203,6	1070,8
59,8	61,6	52,1	36,7	36,9	25,0	2,0	2,9	0,6	0,2	78,3	79,5	47,4	60,2	22,4	18,0	176,8	72,0	—	—	800,9	642,4
72,9	65,0	49,7	39,6	27,0	28,4	1,4	4,7	0,3	0,2	129,3	125,1	44,6	60,3	19,9	24,7	266,4	44,8	—	—	1013,5	747,5
84,3	55,1	54,4	36,5	32,2	28,2	0,7	7,2	0,1	—	107,7	118,5	35,6	42,4	20,7	20,3	234,9	39,5	—	—	994,6	738,6
46,8	57,9	53,7	56,8	40,1	31,8	0,8	5,7	—	—	59,8	67,0	34,4	34,4	29,3	29,3	206,7	43,6	—	—	909,8	789,4
63,2	56,2	52,9	84,9	41,8	45,1	0,8	6,2	0,1	0,3	70,4	66,5	38,4	35,8	44,9	55,1	206,5	67,9	4,0	6,2	1034,3	972,4
66,8	58,4	71,2	59,6	39,2	37,6	1,2	6,8	—	—	85,6	61,2	47,2	41,2	92,0	69,2	295,2	104,0	33,2	35,6	1362,4	1102,0
74,8	69,6	93,2	46,4	55,2	46,4	1,6	4,8	—	—	108,4	68,8	56,8	40,0	60,0	60,8	277,2	122,8	104,8	73,2	1633,6	1323,2
108,4	98,4	78,0	61,2	46,0	40,8	1,6	3,6	—	—	80,8	79,2	48,8	46,4	66,8	64,0	306,8	159,6	142,4	105,2	1803,7	1530,8
102,0	88,4	78,0	51,6	43,2	37,6	3,2	5,2	16,4	10,0	81,2	80,0	46,4	44,0	57,6	62,8	286,4	128,0	195,2	124,0	1837,3[f]	1521,2[f]
156,0	120,4	110,4	58,0	46,4	37,6	4,4	6,4	18,0	19,6	105,6	99,6	44,0	56,8	42,4	40,8	325,2	170,4	170,0	146,8	2061,6[f]	1708,8[f]
266,0	172,8	97,2	62,4	46,0	38,4	7,6	6,8	11,2	18,0	121,2	110,0	48,4	61,6	42,4	39,2	389,2	214,4	210,8	181,6	2379,6[f]	2116,0[f]
312,0	217,2	104,4	78,4	48,4	37,2	8,4	5,2	13,2	15,6	128,4	115,2	62,0	64,4	40,0	30,0	436,8	294,8	169,2	175,2	2520,4[f]	2309,6[f]
333,6	242,4	99,2	76,0	48,0	38,0	4,4	5,6	22,8	15,6	140,0	154,0	58,4	58,0	37,6	27,2	441,6	310,4	188,4	166,8	2714,4[f]	2529,6[f]

[a] Исключая импорт промышленного золота, который составляет 19,5—19,1—4,0—23,7—54,6—28,6 миллиона долларов соответственно.

[c] Исключая экспорт по военным репарациям и реституции германских активов, который составляет 37,4—53,9 и 35,7 миллиона долларов соответственно.

[f] Включая торговлю с Албанией, которая составляет 1,6—0,8—0,4—0,8—1,6 миллиона долларов по импорту и 2,4—2,0—4,4—6,0—5,6 миллиона долларов по экспорту соответственно.

ТАБЛИЦА 4

Импорт Западной Европы [a] из Восточной Европы и Советского Союза по группам товаров с 1950 по 1962 год

(в млн. долл. по текущим ценам сиф)

Товары	Восточная Европа и Советский Союз													Советский Союз												
	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Пищевые продукты, напитки, табак	239	346	445	305	253	268	375	341	414	528	567	660	648	83	162	249	133	104	87	135	136	108	187	163	199	169
в том числе:																										
Живой скот, мясо и мясопродукты	67	61	44	59	49	55	92	88	117	140	169	152	161	—	—	1	1	—	2	3	2	3	1	3	1	2
Молочные продукты [b]	16	16	26	21	13	25	25	22	47	57	66	77	70	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	—	—	—
Пшеница	121	60	124	76	69	44	61	42	50	99	72	79	62	72	38	108	60	50	33	56	41	48	92	60	75	58
Другие зерновые и изделия из них		122	147	68	43	50	86	60	50	48	61	115	97		102	109	40	17	16	36	40	15	27	26	57	39
Фрукты и овощи	...	14	16	14	16	19	29	38	41	45	42	53	77	..	—	—	—	1	—	—	—	—	1	—	—	1
Сахар и сахарные изделия	27	54	55	33	25	21	27	20	48	52	48	64	61	5	7	12	12	11	9	9	10	10	8	9	9	10
Масличные семена, масла и жиры	..	..	8	7	13	11	10	9	9	12	28	33	31	..	..	—	—	4	1	2	1	1	2	6	4	9
в том числе:																										
Масла и жиры	..	..	..	3	5	8	6	5	6	9	17	17	21	..	..	—	—	1	1	2	1	1	1	6	4	9
Корма	..	..	13	14	16	19	14	24	25	46	47	41	37	..	..	12	12	14	14	11	22	23	43	43	38	33
Сырье, кроме продовольствия и топлива [c]	..	(142)	(140)	173	249	336	349	389	359	402	517	528	568	..	(93)	(85)	115	170	240	243	268	245	284	355	340	361
в том числе:																										
Древесина и древесные изделия	44	80	82	102	149	215	191	234	204	211	269	296	329	31	62	44	63	86	145	124	153	132	142	172	183	198
в том числе:																										
Лес круглый и пиленый									186	191	247	274	303									121	130	160	169	184
Текстильное волокно	2	8	5	13	49	57	54	50	40	66	77	56	63	2	6	5	12	48	56	50	46	35	56	68	43	51
Необработанные минералы, кроме топлива	..	..	16	19	22	37	53	55	53	54	76	74	68	..	..	10	14	16	25	38	40	40	41	56	54	47
Минеральное топливо и смазочные материалы	153	263	218	194	224	302	387	467	409	444	512	532	604	1	16	26	30	63	90	145	243	220	274	328	338	387
в том числе:																										

Уголь, кокс и брикеты	153	248	194	147	137	200	261	246	210	196	210	210	228	1	11	17	14	22	38	64	74	72	79	85	86	94
Нефть неочищенная	—	15	24	3	5	10	15	45	44	70	92	111	131	—	5	9	3	5	9	14	43	41	69	91	109	129
Нефтепродукты	—			44	82	92	111	176	155	178	210	211	245	—			13	36	43	67	126	107	126	152	143	164
Химические продукты	..	44	43	38	62	73	68	85	113	130	150	142	145	..	5	7	7	14	11	11	14	21	26	31	29	30
Готовые изделия и прочие изделия [d]	..	(182)	(113)	145	180	289	329	356	355	375	435	435	532	..	(37)	(15)	46	55	96	111	147	137	136	141	144	213
Готовые изделия, исключая машины и оборудование																										
в том числе:																										
Текстильная пряжа и изделия из текстиля	40	35	25	37	37	47	47	53	50	50	58	57	61	1	1	1	1	2	3	1	2	1	2	3	2	2
Благородные металлы, исключая золото				27	20	38	28	14	17	18	19	17	23				27	16	22	13	8	12	11	14	12	16
Чугун и сталь	23	14	13	11	30	65	111	108	88	108	145	136	208	3	6	10	7	23	38	60	73	39	51	58	65	128
Цветные металлы							24	51	72	59	50	47	50							17	40	60	48	37	34	34
Машинное и транспортное оборудование	32	37	37	46	58	83	113	158	163	154	189	190	189	1	1	2	4	8	12	18	31	27	28	36	36	39
в том числе:																										
Машины и оборудование, исключая электрооборудование																										
Электрооборудование	..	22	22	25	31	51	66	106	92	74	96	108	110	..	—	—	1	1	1	3	15	15	10	16	17	19
	..								22	23	30	23	24	..								2	2	2	4	3
Транспортное оборудование	..	15	15	21	27	32	47	52	49	57	63	59	55	..	1	2	3	7	11	15	16	10	16	18	15	17
в том числе:																										
Дорожные автотранспортные средства									27	37	41	42	41									7	10	13	12	14
Всего (включая неперечисленные)	800	1013	995	910	1034	1362	1634	1803	1821	2044	2368	2507	2697	175	316	384	334	415	537	668	839	766	939	1057	1100	1205

Источник: United Nations, Statistical Papers, Series D, *Commodity Trade Statistics* and *ECE Economic Bulletins for Europe*; OEEC and OECD *Statistical Bulletins, Foreign Trade — Series IV and B and C*; национальные статистические данные по странам Западной Европы.

Примечание: Торговля между Восточной и Западной Германией не включена.
a Страны ОЭСР (исключая Испанию), Финляндия и Югославия.
b Вплоть до 1957 года включаются: масло, маргарин и яйца.
c Изделия из дерева не входят в эти частичные итоги.
d Включая изделия из дерева.

ТАБЛИЦА 5

Экспорт Западной Европы [a] в Восточную Европу и Советский Союз по группам товаров с 1950 по 1962 год

(в млн. долларов по текущим ценам фоб)

Товары	Восточная Европа и Советский Союз													Советский Союз												
	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Пищевые продукты, напитки и табак	38	72	75	144	243	263	236	260	191	183	191	197	241	3	11	25	62	78	60	53	82	63	42	46	35	54
в том числе:																										
Молочные продукты	1	15	20	50	70	29	15	23	14	12	20	22	14	—	—	7	30	21	1	—	3	9	5	2	4	4
Рыба	4	14	24	30	42	41	44	45	44	42	40	27	33	—	4	7	14	20	18	21	20	18	18	14	6	12
Зерновые и изделия из них	—	—	—	2	29	56	59	16	11	11	8	18	37	—	—	—	—	—	—	—	1	4	1	1	1	1
Фрукты и овощи	..	..	18	28	30	40	44	41	48	33	45	38	38	..	..	5	5	7	10	13	12	17	8	16	12	10
Табак [b]	7	5	4	10	25	35	44	57	56	40	36	37	33	—	2	2	3	6	4	10	8	13	6	10	8	6
Сырьевые материалы, кроме топлива	(102)	(172)	141	139	162	189	194	217	204	207	225	253	237	(18)	(49)	41	42	42	37	50	51	46	43	41	67	67
в том числе:																										
Текстильное волокно и отходы	37	46	37	41	62	62	43	45	44	51	56	59	54	2	1	—	—	4	4	2	—	1	2	3	5	7
Синтетическое волокно	13	23	15	21	21	20	28	31	30	31	29	42	42	1	4	5	11	10	7	15	15	12	13	7	23	20
Бумажная масса и макулатура	7	27	16	12	15	20	27	33	34	30	37	45	45	—	1	1	3	4	4	10	13	12	10	12	17	19
Железная руда	16	17	24	16	10	11	15	19	15	11	13	12	13	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Минеральные масла и смазочные материалы	..	..	..	2	9	11	7	4	2	1	4	4	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Животные и растительные масла и жиры	11	13	13	14	23	26	26	27	21	19	15	19	16	4	8	5	8	12	12	12	12	9	10	7	8	5
Химические продукты	44	58	58	47	68	76	91	119	112	142	180	194	215	1	1	6	6	9	5	13	19	22	27	48	41	58
Промышленные товары и различные другие готовые изделия, исключая машины и оборудование	(179)	(182)	228	224	235	283	448	528	564	609	805	805	833	(26)	(25)	80	86	107	100	188	241	225	263	340	311	385
в том числе:																										

Бумага и писчебумажные товары	..	..	13	18	36	34	44	58	53	50	58	74	67	..	..	9	13	27	23	31	40	32	27	31	42	39
Пряжа и изделия из текстиля	19	21	29	28	43	37	34	53	68	58	62	62	66	2	2	13	16	21	5	6	17	18	16	13	19	28
Чугун и сталь	35	40	71	95	58	79	180	231	241	284	456	420	425	7	6	13	17	13	12	68	90	85	132	205	162	224
Цветные металлы	29	14	10	10	22	60	100	64	83	84	91	83	107	8	5	2	3	10	36	55	52	53	43	32	22	40
в том числе:																										
Медь	..	..	1	1	10	49	85	51	72	63	66	56	76	..	..	..	..	6	36	51	44	50	32	21	12	30
Алюминий	..	2	5	6	2	—	2	1	2	11	12	10	11	..	1	1	2	1	—	1	—	—	—	3	3	3
Олово	..	..	1	—	1	4	—	—	—	—	—	5	8	..	..	..	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Металлоизделия	43	31	19	19	15	17	29	29	26	29	35	45	42	5	5	5	8	5	7	15	13	10	13	16	27	15
Машины и транспортное оборудование	238	233	217	207	214	249	308	362	388	521	665	790	943	87	80	92	107	146	185	220	219	196	261	375	427	502
в том числе:																										
Машины и оборудование, исключая электрооборудование	} 208	130	107	99	92	103	116	181	231	302	393	538	604	} 74	43	30	33	46	62	61	96	108	141	206	290	317
Электрооборудование		50	51	44	42	32	36	61	73	96	114	144	149		12	17	16	27	16	16	29	29	40	57	68	64
Суда	9	38	46	58	75	105	141	93	65	86	110	75	145	5	24	45	58	72	105	139	86	54	65	92	53	110
Прочее транспортное оборудование	21	15	13	6	5	9	15	27	19	37	46	33	45	8	1	—	—	1	2	4	8	5	13	20	16	11
Всего (включая неперечисленные) [c]	638 [d]	738 [d]	732	784	966	1101	1319	1529	1500	1694	2102	2289	2508	140	174	249	311	394	400	537	625	562	647	860	891	1073

Источники: United Nations, Statistical Papers, Series D, *Commodity Trade Statistics* and *Economic Bulletins for Europe*, OEEC and OECD *Statistical Bulletins, Foreign Trade, Series IV and B and C*; национальные статистические данные по странам Западной Европы.

Примечание: Торговля между Восточной и Западной Германией не включена.

[a] Страны ОЭСР (исключая Испанию), Финляндия и Югославия.

[b] Включая табачные изделия с 1958 года.

[c] Исключая реэкспорт из Соединенного Королевства.

[d] Исключая военные репарации из Финляндии в Советский Союз.

ТАБЛИЦА 6

Импорт перечисленных зерновых в Западную Европу

(в тыс. тонн)

Годы	Пшеница						Ячмень			Кукуруза			
	Общий объем импорта в Западную Европу	В том числе импорт из: Соединенных Штатов и Канады	В том числе импорт из: Восточной Европы	в том числе из Советского Союза	Импорт из Восточной Европы в: ЕЭС	Импорт из Восточной Европы в: Соединенное Королевство	Общий объем импорта в Западную Европу	В том числе импорт из Восточной Европы	В том числе из Советского Союза	Общий объем импорта в Западную Европу	В том числе импорт из Восточной Европы	в том числе из: Советского Союза	в том числе из: Румынии
1951	13 350	10 043	576	392	214	58	2687	535	510	3 777	374	353	8
1952	12 571	10 077	1010	875	309	218	3725	530	468	3 963	301	244	35
1953	11 803	8 466	732	566	292	20	3730	237	168	4 239	139	45	66
1954	12 012	6 850	861	607	415	76	3899	136	75	4 252	181	41	69
1955	12 620	7 300	527	392	145	39	3684	58	32	4 508	299	25	202
1956	15 130	10 549	758	721	44	6	5056	320	279	5 012	475	51	268
1957	13 613	9 059	525	500	43	13	4611	477	436	4 824	149	62	43
1958	11 082	7 147	700	668	43	96	4681	156	85	6 334	269	6	204
1959	11 550	6 651	1462	1351	615	163	4745	187	109	7 640	139	93	32
1960	9 841	5 970	1084	883	420	270	4262	213	127	8 947	312	70	192
1961	15 061	10 279	1219	1124	606	356	4174	840	711	9 429	867	157	633
1962	12 937	7 710	907	820	234	381	4715	217	142	12 900	943	212	678

Источники: ECE/FAO; AGRI/*Working Paper No. 42* and ECE/FAO files.

ТАБЛИЦА 7

Импорт леса в Западную Европу из Восточной Европы, 1952—1962 гг.

Импорт в:	Круглый лес (в тыс. куб. м)										
	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Западная Германия	259	259	487	840	799	661	688	786	1138	864	808
Соединенное Королевство	298	377	545	429	437	522	289	153	414	328	486
Австрия	*	*	*	*	*	*	—	7	353	464	399
Италия	*	48	124	49	69	102	235	260	514	523	704
Бельгия и Люксембург	71	19	56	133	125	165	115	117	121	163	180
Франция	*	*	*	93	68	98	95	104	96	303	533
Нидерланды	46	6	—	8	41	55	55	69	41	43	56
Швейцария	*	*	*	231	102	57	42	18	26	80	32
Норвегия	*	*	*	*	*	*	4	38	168	137	112
Другие	126	156	95	86	64	44	172	488	466 [a]	372 [b]	578 [c]
Всего в Западную Европу	800	865	1307	1869	1705	1704	1695	2040	3337	3277	3888
В том числе из: СССР	309	408	597	1245	975	1035	1328	1435	2013	1933	2567
Польши	..	170	364	403	491	354	117	177	472	336	272

Импорт в:	Пиленый лес (в тыс. стандартных единиц)[a]										
	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Западная Германия	5	6	32	50	62	124	153	149	178	173	220
Соединенное Королевство	96	202	255	315	292	359	315	419	473	421	486
Австрия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2	1
Италия	—	9	32	34	25	35	37	46	73	105	125
Бельгия и Люксембург	33	36	39	48	28	40	32	51	45	49	56
Франция	—	—	—	11	23	40	61	42	41	73	78
Нидерланды	52	51	65	74	83	74	78	80	96	89	103
Швейцария	—	—	—	4	4	4	3	2	3	12	16
Норвегия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Другие	20	30	59	57	24	24	95	89	65	45	14
Всего в Западную Европу	206	334	482	593	541	700	774	878	974	969	1099
В том числе из: СССР	127	222	276	391	367	472	516	627	659	618	691
Польши	..	43	77	75	74	57	61	81	93	99	137

Источник: United Nations FAO-ECE *Timber Bulletin for Europe.*

Примечание: Круглый лес состоит из древесной массы, хвойных пород, рудничного леса и шпал.

Данные по шпалам переведены в эквивалент круглого леса с повышающимся коэффициентом 1,82.

a) Один стандарт распиловочной древесины мягких пород равен 7,8 куб. метров круглого леса

b) Включая 437 тыс. куб. метров, импортируемых Финляндией из СССР.

c) Включая 351 тыс. куб. метров, импортируемых Финляндией из СССР.

d) Включая 479 тыс. куб. метров, импортируемых Финляндией из СССР.

ТАБЛИЦА 8

Импорт твердого топлива в страны Западной Европы из Восточной Европы

в млн. тонн (уголь, кокс, бурый уголь объединены)

Годы	Польша[a]	Советский Союз[a]	Другие страны Восточной Европы[b]	Всего[c]	В том числе в: Дания, Норвегия и Швеция	Австрия	Финляндия	ЕЭС	Югославия	Другие страны Западной Европы[d]
1949 . . .	11,9	—	2,9	14,8	4,9	2,6	0,9	5,8	0,2	0,4
1950 . . .	10,5	—	2,7	13,2	5,1	2,3	1,5	3,7	—	0,6
1951 . . .	9,9	0,5	2,4	12,8	5,7	2,2	1,6	2,9	—	0,4
1952 . . .	7,2	0,5	2,3	10,0	3,8	1,7	1,7	2,8	—	—
1953 . . .	6,6	0,6	1,7	8,9	2,9	1,7	1,9	2,4	—	—
1954 . . .	5,8	1,0	1,5	8,3	2,0	1,6	1,7	2,7	—	0,3
1955 . . .	6,9	1,6	2,0	10,5	1,8	1,9	1,8	3,3	0,3	1,4
1956 . . .	7,4	2,6	2,1	12,1	2,0	1,9	1,9	4,4	1,0	0,9
1957 . . .	6,3	2,7	1,9	10,9	1,3	2,3	2,2	3,8	1,2	0,1
1958 . . .	7,3	3,4	2,1	12,8	2,4	2,3	2,4	4,6	0,8	0,3
1959 . . .	7,0	4,1	2,1	13,2	2,7	2,3	2,6	4,3	1,0	0,3
1960 . . .	8,0	4,7	2,6	15,3	3,7	2,8	2,9	4,3	1,1	0,5
1961 . . .	8,1	5,2	2,6	15,9	3,5	2,8	2,8	5,1	1,1	0,6
1962 . . .	8,8	5,9	2,9	17,6	4,3	3,1	2,7	5,7	1,1	0,7

Источник: United Nations ECE *Quarterly Bulletins of Coal Statistics.*

[a] Преобладающее количество угля и кокса.

[b] Больше бурого угля из Чехословакии и Восточной Германии.

[c] Исключая импорт бурого угля Западной Германией из Восточной Германии.

[d] В 1949—1951 годах в основном Ирландия и Швейцария. В 1954—1956 годах Соединенное Королевство, после этого Ирландия, Греция и Швейцария.

ТАБЛИЦА 9

Импорт в Западную Европу нефти и нефтепродуктов из Восточной Европы и Советского Союза с 1952 по 1962 год

(в млн. метрических тонн)

Годы	Сырая нефть: Всего	в том числе в: Италию	Западную Германию	Финляндию	Остальные страны Западной Европы	Нефтепродукты: Всего	в том числе из: СССР	Румынии	в том числе в: ЕЭС	Швецию	Другие страны ЕАСТ (исключая Финляндию)	Финляндию	Остальные страны Западной Европы
1952 . . .	0,2	0,2	—	—	—	0,5	0,2	0,3	0,2	0,1	—	0,2	—
1953 . . .	0,2	0,2	—	—	—	1,3	0,3	0,9	0,4	0,2	0,1	0,6	—
1954 . . .	0,3	0,1	—	—	0,2	2,5	0,8	1,5	0,7	0,3	0,1	0,9	0,5
1955 . . .	0,5	0,1	—	—	0,4	3,3	1,4	1,5	0,7	0,9	0,2	1,0	0,5
1956 . . .	0,7	0,2	—	—	0,5	3,7	2,6	0,8	0,9	0,9	0,3	1,1	0,5
1957 . . .	1,6	0,8	—	0,1	0,7	4,6	3,2	1,0	1,8	0,5	0,4	1,3	0,6
1958 . . .	2,3	1,0	—	0,5	0,8	5,4	3,8	1,1	2,3	0,8	0,6	1,0	0,7
1959 . . .	4,2	2,2	0,3	0,9	0,8	7,8	5,9	1,4	3,5	1,3	0,9	1,6	0,5
1960 . . .	6,2	4,0	1,0	0,7	0,5	8,7	6,4	1,5	3,8	1,7	1,2	0,9	1,1
1961 . . .	8,8	5,5	1,6	0,9	0,8	10,3	7,3	2,0	3,8	2,7	1,2	1,6 *	1,0
1962 . . .	10,3	6,1	1,8	1,1	1,3	11,9	8,2	2,2	4,5	2,9	1,5	2,0 *	1,0

Источники: United Nations Statistical Papers, Series D, *Commodity Trade Statistics*; National trade statistics.

ТАБЛИЦА 10

Экспорт чугуна и стали из Восточной Европы в страны Западной Европы

(в тыс. тонн)

Годы	Согласно статистике Западноевропейской торговли: Импорт чугуна и стали из Восточной Европы в Западную Европу: всего: объем	количество	в том числе: чугун в чушках: Экспорт из: Советский Союз	Импорт в: ЕЭС	Соед. Королевство	Согласно статистике Восточноевропейской торговли: Экспорт стали из трех восточноевропейских стран: Экспорт из: Советский Союз	Чехословакия	Польша	всего по перечисленным странам	Экспорт в: ЕЭС	Соединенное Королевство	остальные страны Западной Европы	Состоит из: литая сталь	листовая сталь	трубы
1950	23	..	..	..	..	15	111	17	143	18	3	122	53	28	33
1951	14	..	..	..	..	25	86	3	114	11	—	103	53	12	39
1952	13	..	..	8	207	67	106	—	173	21	—	152	96	24	43
1953	11	..	..	8	—	43	64	—	107	11	4	92	51	28	21
1954	30	410	..	69	121	104	71	8	183	13	—	170	118	39	18
1955	65	880	..	221	269	95	215	49	359	84	17	258	245	73	45
1956	111	1260	..	241	315	181	289	102	572	238	38	296	343	128	55
1957	108	940	..	176	242	205	137	83	425	127	31	267	207	141	43
1958	88	845	..	153	115	153	106	133	392	159	11	222	192	178	2
1959	108	1320	571	387	89	172	148	278	598	204	12	382	380	149	33
1960	145	1700	534	446	80	245	240	199	684	271	9	404	430	155	35
1961	136	1510	399	344	18	293	210 *	154	657	..	(4)	..	..	..	..
1962	208	2470	786	649	64	313	220 *	276	809	..	(30)	..	..	..	..

Источники: United Nations, Statistical Papers, Series D, *Commodity Trade Statistics*; *Economic Bulletins for Europe*; and *Statistics of World Trade in Steel;* OEEC-OECD *Statistical Bulletins, Foreign Trade, Series IV and C.* Communauté européenne du charbon et de l'acier, Commerce extérieur de la Communauté; National Trade Statistics.

ТАБЛИЦА 11

Экспорт стали и стальных изделий из Западной Европы в Восточную Европу (включая Советский Союз) с 1950 по 1962 год

(в тыс. тонн)

Годы	Экспорт в: Советский Союз	Чехословакия, Восточная Германия, Польша	Албания, Болгария, Венгрия, Румыния	Всего[a] Восточная Европа	Экспорт из: ЕЭС	Соединенное Королевство	остальные страны Западной Европы	Состоит из: стальное литье тяжелое и легкое	листовая сталь	трубы	прочие виды
1950	42	98	70	243	164	2	77	128	37	23	55
1951	13	89	52	154	117	3	34	91	25	10	28
1952	55	103	129	287	246	3	38	146	96	5	40
1953	122	193	220	535	493	2	40	229	256	11	39
1954	89	146	55	304	240	6	58	70	161	28	45
1955	23	197	126	385	302	1	92	44	237	24	80
1956	459	386	104	971	760	2	209	266	519	33	153
1957	567	473	140	1179	873	56	250	310	600	66	203
1958	497	594	133	1225	952	30	343	328	600	90	207
1959	626	531	246	1428	1061	85	282	390	549	237	252
1960	903	789	498	2190	1771	80	339	601	801	448	340
1961	846	743	407	1995	1480	144	371	434	730	462	369
1962	1374	571	354	2299	1615	287	397	483	833	648	335

Источники: United Nations, Statistical Papers Series D; *Commodity Trade Statistics* and ECE *Statistics of World Trade in Steel.*

[a] Включая некоторое количество, экспортируемое в неуказанные страны.

ТАБЛИЦА 12

Импорт основных товаров в Западную Европу из Восточной Европы (включая Советский Союз) и Северной Америки

(количество и доля в процентах в мировом импорте)

	Зерновые [a] *в млн. тонн*			*Пиленый лес из мягких пород в тыс. стандарт. един.*			*Твердое топливо* [b] *в млн. тонн*			*Нефть и нефтепродукты* [c] *в млн. тонн*			*Чугун и сталь* [d] *в тыс. тонн*			
	Восточная Европа		*Северная Америка*	*Восточная Европа*		*Северная Америка*	*Восточная Европа*			*Восточная Европа*		*Северная Америка*	*Северная Америка*	*Восточная Европа*		*Северная Америка*
	количество	*доля* [e] *в процентах*	*количество*	*количество*	*доля* [e] *в процентах*	*количество*	*количество*	*доля* [e] *в процентах*	*количество*	*количество*	*стоимость в млн. долл.*	*доля* [f] *в процентах*	*стоимость в млн. долл.*	*количество*	*доля* [e] *в процентах*	*количество*
Предвоенные годы	3,9	17	8,3	1450	..	..	11,6	15	..	1,2	..	..	..	(200)	6	(280)
1949	2,0	10	13,2	305	14	275	14,8	22	9,6	..	..	..	..	..	..	..
1950	1,6	10	9,2	290	13	190	13,2	22	0,4	..	..	..	..	(200)	4	(550)
1951	1,5	8	13,1	180	6	630	12,8	15	25,1	..	15	..	..	(150)	2	430
1952	1,8	9	13,4	205	8	510	10,0	12	20,6	0,7	24	1	232	(200)	2	1010
1953	1,1	6	12,6	330	14	345	8,9	12	7,6	1,5	47	2	202	(150)	2	650
1954	1,2	6	9,0	480	17	480	8,3	10	9,1	2,8	87	4	98	410	4	550
1955	0,9	4	11,6	590	16	500	10,6	10	24,7	3,8	102	4	108	800	6	1540
1956	1,6	6	14,8	540	16	275	12,1	11	38,4	4,4	126	5	148	1260	9	940
1957	1,2	5	13,3	700	20	270	10,9	9	46,1	6,2	221	7	421	940	7	880
1958	1,1	5	12,4	770	21	280	12,8	13	31,3	7,7	199	6	133	840	7	680
1959	1,8	7	13,8	880	27	200	13,2	16	18,0	12,0	248	6	163	1320	8	230
1960	1,6	7	12,3	970	23	400	15,3	19	15,2	14,9	302	6	152	1700	8	1180
1961	2,9	10	16,2	970	22	410	15,9	20	14,1	19,1	322	6	147	1520	7	595
1962	2,1	7	17,2	1100	23	440	17,6	20	16,2	22,2	376	6	150	2470	7 [f]	..

Источники: United Nations, Statistical Papers, Series D; *Commodity Trade Statistics: Economic Bulletins for Europe* and *Quarterly Bulletins of Coal Statistics for Europe;* United Nations *FAO Yearbook of Food and Agricultural Statistics* and *Timber Bulletins for Europe;* OEEC and OECD, *Statistical Bulletins, Foreign Trade, Series IV and C;* National trade statistics.

a Пшеница, ячмень и кукуруза.

b Уголь, кокс и лигнит, добавленный из расчета тонна на тонну.

c Неочищенная нефть и нефтепродукты, добавленные из расчета тонна на тонну.

d Чугунные болванки, сталь и изделия из стали, добавленные из расчета тонна на тонну.

e Доля в процентах в общем импорте стран Западной Европы (включая торговлю между этими странами).

f Доля, основанная на стоимости импорта.

30. С 1956 года экспорт машин западноевропейских стран в страны Восточной Европы, особенно в Советский Союз, постоянно увеличивался. Основной причиной этого увеличения было стремление восточноевропейских стран модернизировать промышленность, главным образом химическую и некоторые отрасли легкой промышленности — пищевую, бумажную и др. (см. таблицу 13).

31. В течение всего этого периода поставки судов западноевропейских стран в страны Восточной Европы, в основном Советскому Союзу, находились на высоком уровне. В начале 50-х годов Финляндия была основным поставщиком, сначала в форме репараций, а затем, с 1952—1953 годов,— по коммерческим каналам. Ослабление в 1954 году контроля над экспортом стратегических товаров, который ограничивал размеры и скорость судов для поставки в Восточную Европу, повлекло за собой увеличение числа заказов Советского Союза в Западной Германии, Франции и Соединенном Королевстве. Поставки этих судов достигли наивысшего объема в 1956 году. В течение последовавшего затем в судостроительной промышленности бума западноевропейские верфи (за исключением Финляндии) неохотно принимали новые заказы Советского Союза, и поставки резко сократились к 1958—1959 годам, Финляндия осталась главным экспортером судов. С тех пор другие западноевропейские страны опять увеличили экспорт судов, но теперь уже не только в Советский Союз, а и в другие страны Восточной Европы.

ТАБЛИЦА 13

Экспорт машин и оборудования из Западной Европы в Восточную Европу в 1951—1962 гг.

(в млн. долл. США по текущим ценам фоб)

Машины и оборудование	Общий объем экспорта Западной Европы в Восточную Европу	В том числе в: Советский Союз	Восточная Германия и Чехословакия	Остальные страны Восточной Европы	В том числе из: ЕЭС	Соединенное Королевство	Дания, Норвегия, Швеция, Швейцария	Остальные страны Западной Европы
1951 Металлообрабатывающее оборудование	22,2	5,8	5,0	11,4	11,0	3,8	6,9	0,5
Другие виды оборудования, исключая электрооборудование	118,2	36,8	23,9	57,5	41,8	9,6	46,6	20,2
Электрооборудование	49,8	12,5	12,5	24,8	14,1	6,8	23,2	5,7
Всего	190,2	55,1	41,4	93,7	66,9	20,2	76,7	26,4
1952 Металлообрабатывающее оборудование	17,6	6,2	3,9	7,5	6,4	4,4	4,3	2,5
Другие виды оборудования, исключая электрооборудование	89,0	23,3	15,2	50,5	29,9	5,0	33,6	20,5
Электрооборудование	51,0	17,2	8,0	25,8	10,8	7,0	25,3	7,9
Всего	157,6	46,7	27,1	83,8	47,1	16,4	63,2	30,9
1953 Металлообрабатывающее оборудование	9,5	3,5	2,1	3,9	2,9	1,4	2,1	3,1
Другие виды оборудования, исключая электрооборудование	89,4	28,9	12,9	47,6	25,8	4,2	26,1	33,3
Электрооборудование	43,3	16,5	3,3	23,5	15,3	10,2	9,6	8,2
Всего	142,2	48,9	18,3	75,0	44,0	15,8	37,8	44,6
1954 Металлообрабатывающее оборудование	6,3	0,9	1,1	4,3	3,3	0,8	1,9	0,3
Другие виды оборудования, исключая электрооборудование	84,2	44,3	6,1	33,8	26,7	6,9	18,9	31,7
Электрооборудование	42,1	27,2	1,2	13,7	21,3	9,1	6,7	5,0
Всего	132,6	72,4	8,4	51,8	51,3	16,8	27,5	37,0
1955 Металлообрабатывающее оборудование	5,9	3,9	0,6	1,4	0,6	1,7	3,5	0,1
Другие виды оборудования, исключая электрооборудование	92,7	57,4	5,1	30,2	29,6	19,5	12,6	31,0
Электрооборудование	32,2	16,3	2,6	13,3	9,4	12,6	5,1	5,1
Всего	130,8	77,6	8,3	44,9	39,6	33,8	21,2	36,2
1956 Металлообрабатывающее оборудование	9,2	4,6	2,7	1,9	2,2	2,4	3,5	1,1
Другие виды оборудования, исключая электрооборудование	105,5	55,3	14,8	35,4	32,7	17,1	14,8	40,9
Электрооборудование	36,4	16,4	5,5	14,5	11,4	8,4	6,0	10,6
Всего	151,1	76,3	23,0	51,8	46,3	27,9	24,3	52,6
1957 Металлообрабатывающее оборудование	17,6	8,7	4,8	4,1	7,5	3,2	6,1	0,8
Другие виды оборудования, исключая электрооборудование	161,2	86,4	19,7	55,1	54,7	19,0	26,1	61,4
Электрооборудование	60,8	28,7	8,2	23,9	24,7	9,5	6,1	20,5
Всего	239,6	123,8	32,7	83,1	86,9	31,7	38,3	82,7

ТАБЛИЦА 13 *(продолжение)*

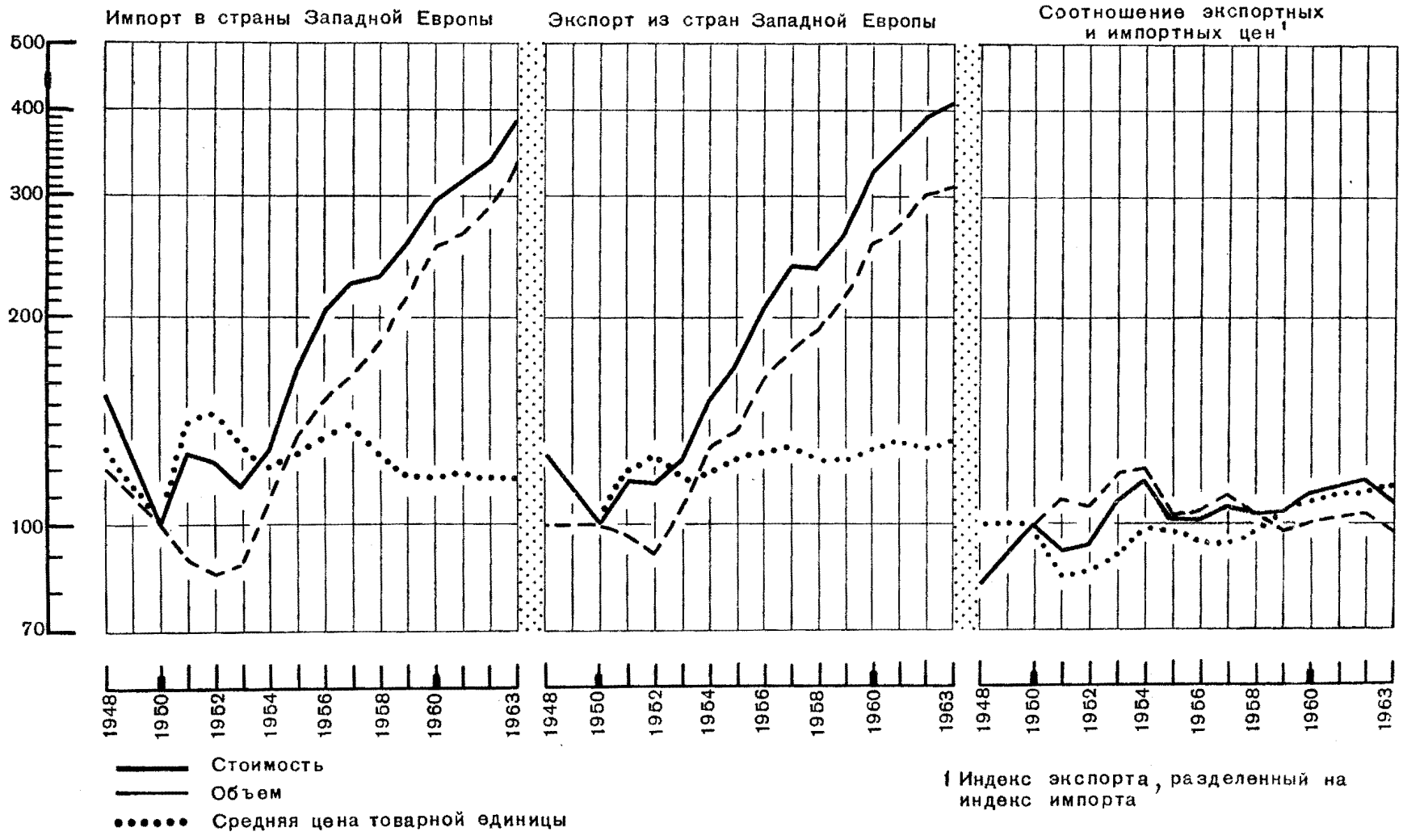
Машины и оборудование	*Общий объем экспорта Западной Европы в Восточную Европу*	*В том числе в:*			*В том числе из:*			
		Советский Союз	*Восточная Германия и Чехословакия*	*Остальные страны Восточной Европы*	*ЕЭС*	*Соединенное Королевство*	*Дания, Норвегия, Швеция, Швейцария*	*Остальные страны Западной Европы*
1958 Металлообрабатывающее оборудование	22,1	6,5	6,6	9,0	13,6	1,0	6,5	1,0
Другие виды оборудования, исключая электрооборудование	208,4	101,2	26,5	80,7	99,0	24,7	42,1	42,6
Электрооборудование	72,8	29,3	12,7	30,8	34,4	5,1	9,0	24,3
Всего	303,3	137,0	45,8	120,5	147,0	30,8	57,6	67,9
1959 Металлообрабатывающее оборудование	22,3	7,5	10,0	9,8	17,8	1,9	6,2	1,4
Другие виды оборудования, исключая электрооборудование	274,6	133,0	28,1	113,5	123,2	51,9	50,5	49,0
Электрооборудование	95,8	39,5	18,9	37,4	42,7	7,8	9,8	35,5
Всего	297,7	180,0	57,0	160,7	183,7	61,6	66,5	85,9
1960 Металлообрабатывающее оборудование	42,9	25,1	6,5	11,3	27,4	2,9	10,7	1,9
Другие виды оборудования, исключая электрооборудование	351,3	183,2	35,7	132,4	187,5	76,0	46,5	41,3
Электрооборудование	113,7	57,1	16,2	40,4	55,0	9,1	11,0	38,6
Всего	507,9	265,4	58,4	184,1	269,9	88,0	68,2	81,8
1961 Металлообрабатывающее оборудование	50,9	25,6	7,7	17,6	35,2	4,1	9,4	2,2
Другие виды оборудования, исключая электрооборудование	473,4	261,8	44,8	166,8	244,7	119,3	56,6	52,8
Электрооборудование	143,5	67,8	24,7	51,0	72,7	15,4	11,9	43,5
Всего	667,8	355,2	77,2	235,4	352,6	138,8	77,9	98,5
1962 Металлообрабатывающее оборудование	67,3	19,5	10,5	37,3	50,3	6,9	6,6	3,5
Другие виды оборудования, кроме электрооборудования	525,8	296,8	56,1	172,9	235,3	103,6	96,1	90,8
Электрооборудование	149,1	63,9	23,5	61,7	75,2	15,1	11,2	47,6
Всего	742,2	380,2	90,1	271,9	360,8	125,6	113,9	141,9

Источник: United Nations *Economic Bulletins for Europe,* Appendix, Table C.

Диаграмма I

Торговля между странами Западной и Восточной Европы, 1948—1963 годы

Индексы стоимости, объема и средней цены товарной единицы
1950 г.=100

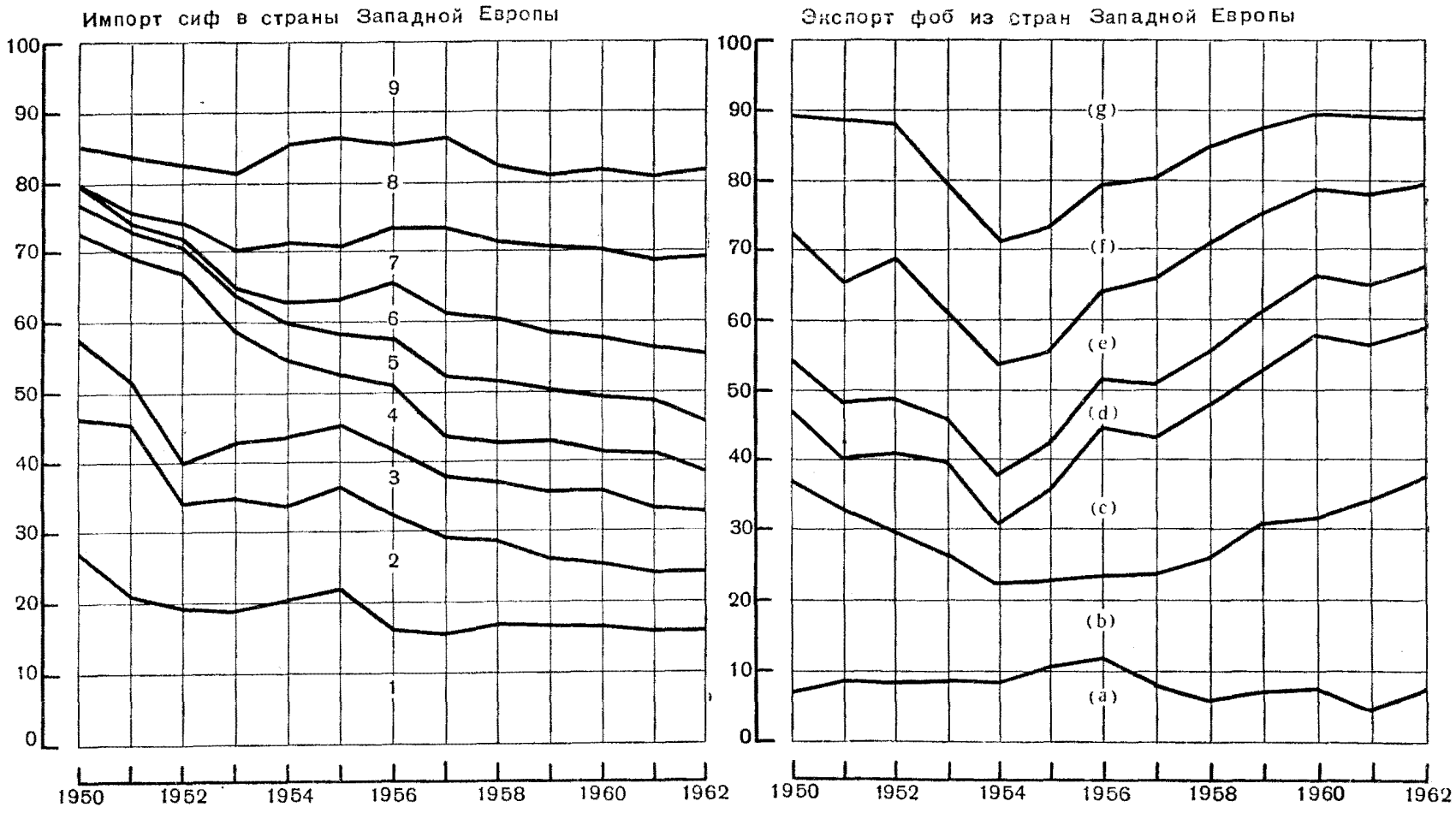


[1] Индекс экспорта, разделенный на индекс импорта

Диаграмма III

Структура торговли Западной и Восточной Европы по отдельным товарам, 1950—1962 годы

(Распределение в процентах на основе торговой статистики в долларах по текущему курсу)



1. Готовые изделия (за исключением машин и оборудования)
2. Уголь
3. Необработанные материалы (за исключением древесины)
4. Зерновые
5. Машины и транспортное оборудование
6. Черные и цветные металлы
7. Нефть
8. Лес и изделия из древесины
9. Продовольствие, напитки и табак (за исключением зерновых)

a Транспортное оборудование
b Машины
c Черные и цветные металлы
d Химикаты
e Готовые изделия (за исключением химикатов, машин и транспортного оборудования)
f Необработанные материалы
g Продовольствие, напитки и табак

ДВИЖЕНИЕ ТОРГОВЛИ В ПРОШЛОМ И ПЕРСПЕКТИВЫ НА БУДУЩЕЕ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ СТРАНАМИ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОГО ПЛАНОВОГО ХОЗЯЙСТВА И РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ *

[*Подлинный текст на английском языке*]

СОДЕРЖАНИЕ

Разделы	*Пункты*
ВВЕДЕНИЕ	1—6
ЧАСТЬ 1. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ФОРМЫ ТОРГОВЛИ	
1. Доля Восточной Европы и Советского Союза в мировой торговле	7—10
2. Район и распределение товаров в торговле стран Совета экономической взаимопомощи (СЭВ)	11—21
3. Район и распределение товаров в торговле развивающихся стран	22—34
4. Концентрация торговли между странами СЭВ и развивающимися странами	35—44
5. Резюме к части 1	45—50
ЧАСТЬ 2. ПЕРСПЕКТИВЫ НА БУДУЩЕЕ	
6. Общие соображения, касающиеся роста торговли в будущем	51—74
7. Импорт продовольствия и напитков в страны — члены СЭВ	75—104
8. Импорт топлива и сырья в страны СЭВ	105—140
9. Торговля оборудованием и промышленными товарами широкого потребления	141—148
10. Ближайшие перспективы, вытекающие из действующих торговых и кредитных соглашений	149—165
11. Выводы	166—176
	Стр.
ПРИЛОЖЕНИЕ: Замечание к статистическим данным	287
ТАБЛИЦЫ ПРИЛОЖЕНИЯ I—V	288—296
ДИАГРАММЫ 1 и 2	297

ВВЕДЕНИЕ

1. Основная цель настоящего исследования заключается в том, чтобы дать оценку потенциальным возможностям развития торговли между государствами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами, и в особенности перспективному рынку в первой группе стран по традиционному виду товаров, а в последующем по растущему промышленному производству и увеличивающемуся экспорту развивающихся стран.

2. В настоящее время объем торговли между этими двумя группами стран невелик по сравнению с общими масштабами торговли как государств централизованного планового хозяйства, так и развивающихся стран. Торговля в основном сосредоточена на нескольких видах товаров и ведется со сравнительно небольшим числом развивающихся стран. Однако она быстро расширяется. В первых пяти разделах документа анализируются торговля между странами за последнее время и характер этой торговли, что является необходимой основой для последующей дискуссии о будущих возможностях. Вслед за кратким обзором торговли стран централизованного планового хозяйства в свете мировой торговли подвергаются анализу географические и товарные особенности восточноевропейской и советской торговли, причем особое внимание уделяется рассмотрению вопроса об удельном весе развивающихся стран в этой торговле. Затем рассматриваются тенденции и особенности торговли развивающихся стран сначала в целом,

* Прилагаемый документ подготовлен секретариатом Экономической комиссии Организации Объединенных Наций для Европы в связи с подпунктом «Проблемы торговли между странами, находящимися на различных стадиях развития». См. пункт 1.4 (b) пункта 6 «Предварительного доклада Подготовительного комитета (первая сессия)», том VIII этой серии.

а затем раздельно по каждому из трех континентальных подрайонов. Раздел 4 посвящен направлению торговли между основными торговыми партнерами и показывает концентрацию потоков торговли на примере многих стран и товаров [1].

3. В разделах с 6 по 9 обсуждаются будущие перспективы импорта отдельных товаров и групп товаров в страны централизованного планового хозяйства Восточной Европы и в Советский Союз в свете текущих долгосрочных плановых заданий и официальных политических заявлений правительств этих стран. В разделе 10 дается обзор имеющейся разрозненной информации относительно роста торговли и ее характера, которые можно предвидеть, исходя из нынешних двусторонних торговых соглашений, а также рассматривается вопрос о среднесрочных и долгосрочных кредитах, предоставляемых восточноевропейскими государствами и Советским Союзом развивающимся странам. В заключительном разделе суммируются рыночные возможности для товаров, представляющих непосредственный и постоянный интерес для развивающихся стран, в государствах централизованного планового хозяйства и рассматриваются меры, которые могут содействовать максимальной реализации возможностей взаимовыгодного расширения торговли. Сейчас можно сказать, что это потребует приложения усилий не только от правительств государств централизованного планового хозяйства, но и от самих развивающихся стран, а изменение некоторых аспектов политики промышленных стран Запада, очевидно, также может оказать весьма реальную косвенную помощь в этом вопросе.

4. Основное внимание в настоящем документе, как это указывалось выше, уделено анализу торговли восточноевропейских стран централизованного планового хозяйства (Албания, Болгария, Чехословакия, Восточная Германия, Венгрия, Польша, Румыния) и Советского Союза. Лишь косвенное внимание уделено торговле азиатских государств планового хозяйства (континентальный Китай, Монголия, Северная Корея, Северный Вьетнам) с развивающимися странами Африки, Азии и других районов [2].

5. Одна из причин сосредоточения внимания в настоящем документе на восточноевропейских странах и Советском Союзе заключается в особом интересе, который представляет изучение торговли группы государств, координирующих свои национальные производственные планы и взаимную торговлю во многих областях, а также осуществляющих другие формы экономического сотрудничества в рамках одной из европейских региональных группировок — Совета Экономической Взаимопомощи. Указанные выше восточноевропейские страны и Советский Союз являются членами СЭВ практически со дня его создания в 1949 году, хотя Албания перестала участвовать в работе Совета с 1962 года, а Монголия стала его членом в том же году. Все ссылки в настоящем документе на «страны СЭВ» следует рассматривать как относящиеся прежде всего к этой группе, исключая Монголию. Однако во многих таблицах Албания также исключена за отсутствием данных, хотя это почти не отражается на итогах и средних цифрах для данной группы как единого целого. Пожалуй, следует отметить также, что в этом документе Куба постоянно включается в число «развивающихся стран», а не в число государств централизованного планового хозяйства. Частично это сделано ради уже указанных преимуществ сосредоточения внимания на рассмотрении группы СЭВ как единого целого и частично по соображениям статистической необходимости. Наконец, целесообразно упомянуть о том, что термины «Восточная Европа» и «восточноевропейские страны», используемые во всем документе, не включают Советский Союз. Вся группа, в том числе Советский Союз, именуется «районом (или странами) СЭВ».

6. Анализ, содержащийся в первых пяти разделах, затруднен в связи с отсутствием большого числа статистических данных, относящихся к характеристикам торговли как государств централизованного планового хозяйства, так и развивающихся стран. В этом смысле особенно достойно сожаления то, что в некоторых странах большое число товаров не специализировано по местам происхождения и назначения [3]. Еще один крупный стати-

[1] Отсутствие подробной статистики за 1962 год во время подготовки настоящего документа вынудило секретариат во многих случаях взять 1961 год за последний год, включенный в обзор прошлых тенденций. Данные за 1962 год включены в некоторые таблицы в последний момент. Однако текст дополнен только там, где включение цифр еще за один год существенно меняет картину.

[2] См. документ секретариата Экономической комиссии для Африки E/CONF. 14/STC/5: «Торговля Африки со странами централизованного планового хозяйства» (документ представлен в Постоянный комитет ЭКА по торговле в сентябре 1962 года) и документ секретариата Комиссии для Азии и Дальнего Востока: «Торговля между развивающимися странами ЭКАДВ и странами централизованного планового хозяйства», том VII.

[3] В Советском Союзе, например, объем экспорта в неуказанные места назначения выражался в 1962 году суммой в 450 миллионов долларов и составлял ровно половину всего зарегистрированного советского экспорта в развивающиеся страны в этом году. Естественно, что полное знание мест назначения советского экспорта могло бы привести к выводам, существенно отличным от тех, которые сделаны на основании имеющихся частичных данных.

стический недостаток проистекает из различия систем учета импорта по местам происхождения в Советском Союзе, с одной стороны, и в восточноевропейских странах — с другой, что может привести к несоответствиям в регистрации происхождения реэкспорта из одной страны СЭВ в другую или импортных товаров, приобретенных не в стране их происхождения, даже если они были отправлены непосредственно из этой страны[4]. При анализе проблем рынка предлагаемым странам СЭВ как единой группы для товаров, представляющих интерес для развивающихся стран, эти трудности могут быть частично преодолены путем концентрации внимания на чистом общем импорте или экспорте товаров по каждой стране (в нее и из нее, учитывая все источники). Однако при анализе географических особенностей всей торговли или торговли в крупных товарных группах эта проблема представляется неразрешимой. В разделах 6—9 большие трудности возникают из-за недостатка полных и сопоставимых национальных данных для стран СЭВ в отношении производства и потребления товаров, представляющих интерес для развивающихся стран, и торговли ими. Качественная оценка должна дополнять их собственные статистические данные и статистику стран-партнеров.

ЧАСТЬ 1. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ФОРМЫ ТОРГОВЛИ

1. ДОЛЯ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И СОВЕТСКОГО СОЮЗА В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

7. В 1962 году доля восточноевропейских стран и Советского Союза в мировой торговле составляла около 11 процентов, что примерно эквивалентно их доле в населении земного шара, однако, несомненно, это меньше, чем доля в производстве. В предыдущем году их доля в мировой торговле равнялась 10,5 процента, а в населении земного шара — 10,3 процента, однако в мировом промышленном производстве их удельный вес в 1958 году достигал 27,2 процента; данных секретариата относительно сравнительного распределения мирового национального дохода по районам не имеется[5]. Доля всех стран централизованного планового хозяйства (включая континентальный Китай, Монголию, Северный Вьетнам и Корею) в мировой торговле была на 2—2,5 процента больше, чем доля государств, входящих в СЭВ. Однако эта доля была значительно меньше той, которая приходилась на население земного шара и мировое производство. Относительно скромный удельный вес стран СЭВ как единой группы в мировой торговле в большой степени объясняется малой торговой зависимостью Советского Союза — страны с обширной территорией и богатыми естественными ресурсами, которая производит примерно две трети всей промышленной продукции этой группы. О еще меньшей торговой зависимости всех стран централизованного планового хозяйства как единой группы свидетельствует положение континентального Китая.

8. Уровни по внешнеторговому обороту на душу населения в некоторых странах централизованного планового хозяйства приведены в таблице 1. Лишь для немногих из них возможно установить связь между объемом внешнеторгового оборота и национальным доходом, используя сопоставимую основу для оценки. Однако Советское правительство в 1962 году определяло национальные (материальные) доходы на душу населения в Советском Союзе и в Соединенных Штатах соответственно в 894 и 1766 долларов США[6]. Тогда их соответствующие сравнимые внешнеторговые квоты выражались бы цифрами в 6,75 и 11,5 процента[7]. Можно заметить, однако, что в 1935—1936 годах национальный доход на душу населения (включая все услуги) в Соединенных Штатах составлял около 52 процентов от уровня 1962 года (примерно равно отношению национального материального дохода на душу населения в Советском Союзе к доходу на душу населения в Соединенных Штатах, указанному выше). Внешнеторговая квота США составляла 10 процентов и, конечно, была несколько выше в сравнении только с одним национальным материальным доходом. В Польше отношение внешнеторгового оборота к чистому национальному доходу (в материальном исчислении) в конце 50-х годов составляло 25 процентов против 21 процента во Франции и 27 процентов в Италии для отношения внеш-

[4] См. также «Замечание к статистическим данным».

[5] United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*, October 1963, special Table B.

[6] «Народное хозяйство СССР», 1962 год. Основное различие между концепцией национального (материального) дохода в странах централизованного планового хозяйства и концепцией валового национального продукта в государствах с рыночной экономикой состоит в том, что первая из них исключает амортизацию и «непроизводительные» услуги (большинство услуг, кроме тех, которые связаны с перевозкой и распределением товаров).

[7] Различие было бы меньшим, если бы сравнение основывалось на отношении внешнеторгового оборота к национальному доходу, включающему услуги, и дало бы более высокий показатель для доли «непроизводительных» услуг в Соединенных Штатах.

ТАБЛИЦА 1

Оборот внешней торговли на душу населения в отдельных странах централизованного планового хозяйства и с рыночной экономикой в 1948, 1955 и 1962 годах

(стоимость в долларах США по текущему курсу)

	1948	1955	1962		1948	1955	1962
Страны централизованного планового хозяйства				*Страны с рыночной экономикой*			
Албания	23 [a]	40	73 [d]	Дания	306	500	814
Болгария	35	65	194	Греция	70 [c]	71	112
Чехословакия	122	170	308	Франция	133	221	317
Восточная Германия	16	136	276	Западная Германия	49	238	469
Венгрия	36	116	223	Италия	57	95	209
Польша	44	68	117	Испания	..	..	75
Румыния	17	51	94	Соединенное Королевство	300	378	442
Советский Союз	18 [a]	33	61	Западная Европа	*141*	*226*	прибл. *335*
Континентальный Китай	1/2—1	..	6 [b]	Соединенные Штаты Америки	134	161	202

Источники: National Statistics; *OECD Statistical Bulletins;* United Nations *Monthly Bulletin of Statistics.*

[a] 1950 год.

[b] 1959 год.

[c] 1949 год.

[d] 1961 год.

ТАБЛИЦА 2

Доля стран Восточной Европы и Советского Союза в мировой торговле

А — *Стоимость оборота в млн. долл. США по текущему курсу*

В — *Удельный вес в процентах в обороте мировой торговли*

С — *Индекс стоимости (1950 год=100)*

	Группы	1938	1950	1955	1960	1961	1962
Общая мировая торговля	A	44 800	115 300	192 100	262 500	273 600	288 600
	B	100	100	100	100	100	100
	C	—	100	167	228	237	250 *
Восточная Европа и Советский Союз	A	3 790	8 240	15 597	26 668	28 685	31 692
	B	8,5	7,3	8,1	10,2	10,5	11,0
	C	—	100	189	324	348	385
Албания	A	10	28	56	130	121	130 *
	B	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	C	—	100	200	464	432	464 *
Болгария	A	128	266	486	1 205	1 329	1 550
	B	0,3	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5
	C	—	100	183 [a]	453	500	583
Чехословакия	A	620	1 418	2 229	3 745	4 070	4 263
	B	1,4	1,2	1,2	1,4	1,5	1,5
	C	—	100	157	264	287	301
Восточная Германия	A	1 478	876	2 451	4 361	4 478	4 725
	B	3,3 [b]	0,8	1,3	1,7	1,6	1,6
	C	—	100	280	498	511	539
Венгрия	A	278	644	1 155	1 850	2 059	2 248
	B	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8
	C	—	100	179	287	320	349
Польша	A	454	1 302	1 852	2 821	3 190	3 532
	B	1,0	1,1	1,0	1,1	1,2	1,2
	C	—	100	142	217	245	271
Румыния	A	294	456	884	1 365	1 608	1 759
	B	0,6	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6
	C	—	100	194	299	353	386
Советский Союз	A	528	3 250	6 484	11 191	11 830	13 485
	B	1,2	2,8	3,4	4,3	4,3	4,7
	C	—	100	200	344	364	415

Источники: United Nations *Yearbook of International Trade Statistics,* 1959 and 1960; United Nations *Monthly Bulletin of Statistics,* June 1963. Национальные статистические данные стран Восточной Европы.

[a] Индекс стоимости.

[b] Подсчитано по *Economic Survey of Europe in 1948,* Table 24.

ТАБЛИЦА 3

Доля внутризональной и межзональной торговли в мировом экспорте в 1960 и 1962 годах

(в процентах)

Зона	Общий объем 1960	Общий объем 1962	Готовые изделия[a] 1960
Весь мир	100	100	100
Внутризональная торговля	60	62	66
Между развитыми странами[b]	46	49	54
Между развивающимися странами[c]	5	5	2
Между странами централизованного планового хозяйства[d]	9	8	10
Межзональная торговля	40	38	34
Между развитыми и развивающимися странами	33	31	28
Между развитыми странами и странами централизованного планового хозяйства	5	5	5
Между развивающимися странами и странами централизованного планового хозяйства	2	3	1

Источник: United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, March and June 1963.

[a] МСТК, разделы 5—8.

[b] Северная Америка, Западная Европа, Австралия, Новая Зеландия, Южно-Африканский Союз и Япония.

[c] Страны менее централизованного планового хозяйства и развитые страны.

[d] Советский Союз, Албания, Болгария, Чехословакия, Восточная Германия, Венгрия, Польша, Румыния, Югославия, Китай (континентальный), Монголия, Северная Корея и Северный Вьетнам.

внеторгового оборота к валовому (включая услуги) национальному продукту. В Венгрии отношение внешней торговли к национальному (материальному) доходу уже относительно высоко — более 60 процентов против 50 процентов валового (включая услуги) национального продукта в Дании и более 75 процентов в Нидерландах (обе страны — небольшие и в значительной степени зависят от внешней торговли). Аналогичных данных для других стран централизованного планового хозяйства нет, однако объем внешней торговли на душу населения в Болгарии сейчас больше, чем, например, в Греции, и ее внешнеторговая квота (очевидно, это же можно сказать и о Чехословакии) относительно высока. Тем не менее, как это предполагается ниже, в разделе 6, по-видимому, есть мало оснований для того, чтобы допускать, что каждая из стран СЭВ уже достигла той точки, после которой следует ожидать прекращения расширения их внешней торговли в отношении национального (материального) дохода.

9. Как это можно видеть из таблицы 1, в период с 1948 по 1960 год объем торговли восточноевропейских стран и Советского Союза на душу населения быстро возрастал. Этот процесс происходил быстрее, чем в Западной Европе, и значительно быстрее, чем в Соединенных Штатах. Из данных таблицы 2 видно, что доля района СЭВ в мировой торговле возросла с 7,3 процента в 1950 году до 11 процентов в 1962 году, а объем оборота (включая взаимную торговлю) увеличился за тот же период на 285 процентов, в то время как мировая торговля расширилась на 150 процентов[8].

10. В отношении всей мировой торговли можно сказать, что объем торговли между странами централизованного планового хозяйства (даже включая азиатские страны планового хозяйства) и развивающимися государствами все еще очень невелик, как это видно из таблицы 3. Он составлял в 1962 году только 3 процента всего мирового экспорта, а в 1960 году — 1 процент мирового экспорта промышленных товаров. Эти товарные потоки были значительно меньше торговых потоков между любыми другими основными группами стран. В 1962 году объем торговли между развитыми западными странами и государствами централизованного планового хозяйства почти удвоился, а между развитыми и развивающимися странами возрос в десять раз по сравнению с товарными потоками между государствами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами. Однако, как об этом говорилось в разделах 2 и 3, объем торговли между государствами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами возрастал очень быстро за последние годы, и ее важность для некоторых развивающихся стран и для мирового экспортного рынка в отношении некоторых отдельных товаров более значительна, чем это можно было бы предположить, исходя из цифр, приведенных в таблице 3. Для продовольствия, напит-

[8] Весьма интересно отметить, что доля этого района во всей торговле хотя и была в 60-е годы больше, чем до войны, но, пожалуй, менее разительно выделялась, чем это можно было бы ожидать, в свете быстрых темпов роста его общей экономической мощи в послевоенный период. По-видимому, удельный вес большинства восточноевропейских стран в мировой торговле едва ли изменился за этот период. Для Советского Союза он возрос с 1,2 процента в 1938 году до 4,7 процента в 1962 году. Однако этот рост в значительной степени был уравновешен уменьшением (по приблизительным подсчетам) доли Восточной Германии.

ТАБЛИЦА 4

Увеличение импорта в страны Восточной Европы и Советский Союз (зона действия СЭВ) из развивающихся стран, 1955—1961 годы

	Импорт стран СЭВ из развивающихся стран (1)	*Общий импорт стран СЭВ* (2)	*Общий экспорт развивающихся стран* (3)	*Колонка 1 в процентном отношении к колонке 2* (4)	*Колонка 1 в процентном отношении к колонке 3* (5)
	Увеличение с 1955 по 1961 год в млн. дол.л.			*Проценты*	
Все товары	810	6450	3930	13	21
Продовольствие, напитки, табак	375	720	330	52	114
Сырье	375	640	400	59	94
Топливо	1	340	2200	—	—
Готовые изделия	57	4670	945	1	6

Источник: United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1961 and March 1963.

ков, табака и сырья как одной группы (исключая топливо) более половины прироста валового импорта в восточноевропейские страны и Советский Союз (включая взаимную торговлю) в период с 1955 по 1961 год приходилось на развивающиеся страны. Для развивающихся стран рост экспорта этого вида товаров в район СЭВ за тот же период был почти равен общему увеличению экспорта во всех направлениях (см. таблицу 4). Фактически объем увеличения экспорта продовольствия из развивающихся стран в Восточную Европу и Советский Союз был больше, чем масштабы увеличения всего экспорта продовольствия из указанных выше стран. Однако это в значительной степени объясняется недавними изменениями в местах назначения экспорта кубинского сахара.

2. РАЙОН И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОВАРОВ В ТОРГОВЛЕ СТРАН СЭВ

Региональное распределение

11. В течение последних лет более половины импорта и экспорта Советского Союза приходилось на торговлю с восточноевропейскими странами. Для восточноевропейских стран торговля в рамках СЭВ составляет около двух третей всего оборота. Как в Советском Союзе, так и в восточноевропейских странах торговля с промышленно развитыми странами занимала второе место и на ее долю приходилась примерно пятая часть их общего объема торговли (см. таблицу 5). В 1961—1962 годах советский импорт из развивающихся стран и экспорт в них составляли 13—15 процентов соответствующих общих объемов советской торговли. Однако эта доля была значительно меньше для восточноевропейских стран как единой группы и достигала всего 6—8 процентов[9].

12. Торговля района СЭВ как единого целого с развивающимися странами в период с 1955 по 1961 год возрастала значительно быстрее, чем общий объем торговли. Доля этих стран в общем импорте СЭВ возросла с 6 до 9 процентов, а в экспорте — с 5 до 10 процентов[10]. Однако эти изменения почти полностью объясняются развитием советской торговли (см. таблицу 5). Рост общего объема советского экспорта на 75 процентов, а общего им-

[9] Цифры экспорта за 1962 год для Советского Союза, очевидно, значительно преуменьшены, так как к этому году не установлены места назначения большого объема экспорта, основная часть которого, по-видимому, была направлена в развивающиеся страны. С другой стороны, как указывается в приложении «Замечания к статистическим данным», советская торговая статистика фиксирует импорт по странам его происхождения, тогда как восточноевропейские государства учитывают его по стране приобретения или последней консигнации. Таким образом, различия в учете в определенной степени затрудняют процесс сравнения национальных данных, и в связи с этим импорт восточноевропейских стран из развивающихся стран соответственно преуменьшается. Только для одной страны — Польши — опубликована оценка стоимости товаров, произведенных в развивающихся странах, которые учтены как импортированные из какого-то другого источника. В 1961 году она составляла 25 миллионов долларов США, а весь прямой польский импорт из развивающихся стран оценивался в 110 миллионов долларов США (*Handel Zagraniczny*, No. 5, 1962, S. 199 *et seq.*).

[10] Такие увеличения доли развивающихся стран частично являются отражением падения доли азиатских стран централизованного планового хозяйства. Недавний спад в этой торговле был даже более значительным, чем тот, который виден из сравнения данных за 1955 и 1961 годы, поскольку высшей точки он достиг в 1959 году.

Торговля СЭВ со странами планового хозяйства Азии (*в млн. долларов*)

Экспорт СЭВ	1190	1210	1010	1230	1530	1380	810
Импорт СЭВ	960	1120	1120	1280	1550	1360	920

Источник: United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*.

ТАБЛИЦА 5

Сфера распределения импорта и экспорта Советского Союза и стран Восточной Европы (1955—1962 гг.)

(в миллионах долларов по текущему курсу и в процентах)

	1955 г.	1961 г.	1962 г.	1958 к 1959	1959 к 1960	1960 к 1961	1961 к 1962	1955 к 1962	1961 индекс 1955=100	1955 г.	1961 г.	1962 г.
	в млн. долл.			ежегодный прирост (в процентах)						доля в процентах		
Импорт												
В Советский Союз:												
Общий	3060,6	5832,3	6449,8	16,6	11,0	3,6	10,6	11,2	191	100,0	100,0	100,0
в том числе:												
из стран Восточной Европы	1662,8	3065,9	3587,6	14,2	11,9	8,7	17,0	11,6	185	54,3	52,6	55,6
из азиатских стран централизованного планового хозяйства	738,0	714,4	706,2	23,5	—17,6	—28,7	—1,1	—0,6	97	24,1	12,2	10,9
из развитых стран рыночной экономики	462,4	1176,0	1350,5	17,5	38,5	0,4	14,8	16,6	254	15,1	20,2	20,9
из развивающихся стран . .	182,3	866,8	807,8	11,8	29,4	37,9	—6,8	23,7	475	6,0	14,9	12,5
в том числе:												
из стран Азии	79,6	351,6	361,8	8,8	10,1	25,4	2,9	24,2	442	2,6	6,0	5,6
из стран Африки . . .	26,9	152,6	138,0	21,9	19,5	—26,9	—9,6	26,3	567	0,9	2,6	2,1
из стран Латинской Америки	75,9	362,7	308,0	—1,0	146,3	160,2	—15,1	22,2	478	2,5	6,2	4,8
из стран, не включенных в группы	15,1	9,2	8,9							0,5	0,1	0,1
В страны Восточной Европы:												
Общий	4537,3	8432,9	..	19,9	12,3	9,0	..	..	186	100,0	100,0	..
в том числе:												
из стран Восточной Европы и Советского Союза . .	2870,7	5586,2	..	25,4	11,5	10,7	..	..	195	63,3	66,2	..
из азиатских стран централизованного планового хозяйства	242,3	189,9	..	23,7	—6,8	—47,7	..	..	78	5,3	2,3	..
из развитых стран рыночной экономики	1136,4	2092,3	..	7,6	16,1	13,6	..	..	184	25,0	24,8	..
из развивающихся стран . .	253,9	529,9	..	14,5	25,6	23,4	..	..	209	5,6	6,3	..
в том числе:												
из стран Азии	72,5	160,8	..	38,9	46,9	5,2	..	..	222	1,6	1,9	..
из стран Африки . . .	80,1	169,7	..	4,3	10,7	24,1	..	..	212	1,8	2,0	..
из стран Латинской Америки	101,3	199,4	..	6,1	22,7	42,2	..	..	197	2,2	2,4	..
из стран, не включенных в группы	34,0	34,6	..							0,8	0,4	..

порта — на 90 процентов сопровождался увеличением в 8,5 и 5 раз соответствующего торгового обмена с развивающимися странами. В противовес этому общий объем экспорта и импорта (включая взаимный товарообмен) восточноевропейских стран возрос за тот же период на 71 и 86 процентов соответственно, а торговый обмен с развивающимися странами увеличился на 83 и 109 процентов. Изменения в структуре торговли в пользу развивающихся стран были весьма мало заметными для восточноевропейских стран, но очень значительными для Советского Союза. Такое расхождение может быть частично объяснено относительно небольшим объемом советской торговли с развивающимися странами в 1955 году (это особенно касается экспорта в развивающиеся страны, который оценивался всего в 88 миллионов долларов США в сравнении с экспортом в размере 354 миллионов долларов США, поступавшим из восточноевропейских стран) и отчасти тем, что последующее сокращение торговли с азиатскими странами планового хозяйства коснулось гораздо больше Совет-

ТАБЛИЦА 5 *(продолжение)*

	1955 г.	1961 г.	1962 г.	1958 к 1959	1959 к 1960	1960 к 1961	1961 к 1962	1955 к 1962	1961 индекс 1955=100	1955 г.	1961 г.	1962 г.
	в млн. долл. США			ежегодный прирост (в процентах)						доля в процентах		
Экспорт												
Из Советского Союза:												
Общий	3423,4	5998,2	7034,8	26,6	2,2	7,8	17,3	10,8	175	100,0	100,0	100,0
в том числе:												
в страны Восточной Европы	1792,1	3420,1	3971,2	27,2	5,7	9,6	16,1	12,0	191	52,3	57,0	56,5
в азиатские страны централизованного планового хозяйства	914,4	578,1	495,0	47,3	—14,5	—40,0	—14,4	—5,6	63	26,7	9,6	7,0
в развитые страны рыночной экономики	581,1	1134,0	1211,5	23,1	14,6	5,3	6,8	11,1	195	17,0	18,9	17,2
в развивающиеся страны . .	87,6	756,1	904,3	—11,7	19,1	107,6	19,6	40,0	863	2,6	12,7	12,9
в том числе:												
в страны Азии . . .	52,3	243,8	326,0	—23,2	—8,3	60,3	33,7	29,9	466	1,5	4,1	4,7
в страны Африки . . .	11,0	195,8	169,1	4,3	—2,3	78,6	—13,6	47,8	1 780	0,3	3,3	2,4
в страны Латинской Америки	24,2	316,5	409,2	21,6	271,7	208,5	29,3	49,8	1 308	0,7	5,3	5,8
в страны, не включенные в группы	48,2	109,9	452,7							1,4	1,8	6,4
Из стран Восточной Европы:												
Общий	4852,3	8295,5	..	12,8	12,7	9,0	..	..	171	100,0	100,0	..
в том числе:												
в страны Восточной Европы и Советский Союз . . .	3030,5	5531,3	..	18,7	12,0	12,2	..	..	183	62,5	66,7	..
в азиатские страны централизованного планового хозяйства	298,1	218,3	..	—10,9	0,9	—47,4	..	..	73	6,1	2,6	..
в развитые страны рыночной экономики	1129,6	1824,5	..	8,2	13,8	7,3	..	..	162	23,3	22,0	..
в развивающиеся страны . .	353,8	648,6	..	4,2	29,5	31,0	..	..	183	7,3	7,8	..
в том числе:												
в страны Азии	144,3	255,3	..	10,8	44,0	25,3	..	..	177	3,0	3,1	..
в страны Африки . . .	96,8	178,9	..	—5,9	9,4	21,5	..	..	185	2,0	2,2	..
в страны Латинской Америки	112,7	214,3	..	10,5	35,3	47,1	..	..	190	2,3	2,6	..
в страны, не включенные в группы	40,3	72,8	..							0,8	0,9	..

Источник: Национальные статистические данные стран Восточной Европы и Советского Союза.

Примечание: О географических районах происхождения и назначения экспорта см. таблицу 1 Приложения.

ского Союза, чем восточноевропейских государств [11].

13. Уровни изменения в период с 1955 по 1961 год не отражают значительные колебания по годам, а также несколько противоречивые тенденции, вытекающие из сравнений за более короткие промежутки времени. Так, если период с 1955 по 1961 год разбить на два трехлетия, то окажется, что для восточноевропейских стран как единой группы годы с 1955 по 1958 характеризовались фактическим застоем в торговле с развивающимися государствами, особенно с азиатскими и латиноамериканскими. Однако с 1959 года средний темп роста торговли составлял более 20 процентов в год, а основными партнерами были развивающиеся страны Азии и Латинской Америки (см. таблицу 6). В отличие от этого темпы роста советской торговли со всеми развивающимися странами за период с 1958 по 1961 год были значительно ниже, чем с 1955 по 1958 год, несмотря на эффективное развитие торговли с Латинской Америкой за последние несколько лет. Тем не менее даже более низкие темпы рас-

[11] Однако совершенно не обязательно считать, что имелась большая причинная связь, по крайней мере для Советского Союза, между сокращением объема торговли с континентальным Китаем и быстрым расширением торговли с развивающимися странами.

ТАБЛИЦА 6

Изменение цен в торговле между Советским Союзом и развивающимися странами и между странами Восточной Европы и развивающимися странами в 1955—1958 и 1958—1961 годах

Среднегодовые изменения цен в процентах, вычисленные на основе цен в долл. по текущему курсу

	1958—1959	1959—1960	1960—1961	1961—1962	1955—1958	1955—1961	1951—1961	цены 1961 г. в млн. долл. США
СОВЕТСКИЙ СОЮЗ								
Экспорт во все развивающиеся страны	—11,7	19,1	104,6	21,4	58,1	29,1	42,9	745,0
в том числе:								
в страны Азии	—23,2	—8,3	60,3	33,7	60,4	4,2	29,3	243,8
в страны Африки	4,3	—2,3	78,6	—13,6	113,9	22,1	61,6	195,8
в страны Латинской Америки	21,6	271,7	197,7	34,0	—2,1	137,8	52,6	305,4
Импорт из всех развивающихся стран	11,8	29,4	37,9	—6,8	33,6	25,9	29,7	866,9
в том числе:								
из стран Азии	8,8	10,1	25,4	2,9	43,2	14,5	28,1	351,6
из стран Африки	21,9	19,5	—26,9	—9,6	74,7	2,1	33,5	152,6
из стран Латинской Америки	—1,0	146,3	160,2	—15,1	—9,0	85,1	29,8	362,7
СТРАНЫ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ								
Экспорт во все развивающиеся страны	4,2	29,5	31,0	.	1,2	20,9	10,6	648,5
в том числе:								
в страны Азии	10,8	44,0	25,3	..	—4,3	26,3	10,0	255,3
в страны Африки	—5,9	9,4	21,5	..	13,8	7,7	10,8	178,9
в страны Латинской Америки	10,5	35,3	47,1	..	—4,7	30,0	11,3	214,3
Импорт из всех развивающихся стран	14,5	25,6	23,4	..	5,5	21,1	13,0	529,9
в том числе:								
из стран Азии	38,9	46,9	5,2	..	11,1	29,0	14,2	160,8
из стран Африки	4,3	10,7	24,1	..	13,9	12,7	13,3	169,7
из стран Латинской Америки	6,1	22,7	42,2	..	2,0	22,8	11,9	199,4

Источник: Национальные статистические данные Советского Союза и стран Восточной Европы.

Примечание. По географическим районам см. таблицу I Приложения.

ширения советской торговли с 1958 по 1961 год достигали высоких показателей — 25—30 процентов в год, что на несколько процентов выше, чем темпы расширения восточноевропейской торговли. Таким образом, небольшая исходная база, концентрация торговли на нескольких странах и немногих товарах (см. ниже) и внезапное появление Кубы как крупного торгового партнера в совокупности определяли изменение в темпах роста торговли между государствами СЭВ и развивающимися странами от одного периода к другому и различия в периодах роста между Советским Союзом и восточноевропейскими государствами. Широкие колебания в торговле отдельных развивающихся стран с районом СЭВ показаны на диаграммах 1 и 2 в разделе 4. Имеются серьезные трудности в разграничении между временными отклонениями от нормы и перспективными направлениями в этой торговле[12].

14. Среди восточноевропейских стран торговля с развивающимися странами до сего времени была самой важной для Чехословакии, где она составляла в 1961 году 12—13 процентов всего импорта и экспорта (см. таблицу 7). Доли развивающихся стран в общем объеме торговли каждого восточноевропейского государства увеличивались неодинаково за период с 1955 по 1961 год. Экспорт и импорт из Венгрии, импорт из Польши и экспорт из Чехословакии свидетельствуют в целом о сокращении доли торговли с развивающимися странами в промежутке между этими двумя годами. Самое большое увеличение долей развивающихся стран было зафиксировано в торговле двух государств — Болгарии и Восточ-

[12] Необходимо, однако, помнить, что значительные ежегодные колебания торговли в отдельных странах возникают также вследствие того, что перевозки осуществляются редко, когда товаров немного. Например, в течение одного года суда трижды прибывают или отбывают из портов, а в течение другого года — только один раз; этот факт не отражает действительного колебания в торговле, но тем не менее влияет на статистику.

ТАБЛИЦА 7

Доля развивающихся стран в общей торговле отдельных стран Восточной Европы (1955 и 1961 гг.)

(в процентах)

Страна	Импорт 1955 г.	Импорт 1961 г.	Экспорт 1955 г.	Экспорт 1961 г.
Все страны Восточной Европы	5,6	6,3	7,3	7,8
Болгария	0,6	2,9	1,1	4,9
Чехословакия	9,6[a]	11,6	15,4[a]	12,7
Восточная Германия	1,4	3,7	2,0	5,3
Венгрия	7,3	5,0	7,7	6,9
Польша	7,2	6,2	4,8	7,5
Румыния	3,3*	4,6	4,8	6,4

Источник: Национальные статистические данные.
а 1956 год.

ной Германии, где в 1955 году они были самыми незначительными.

15. Торговля с развивающимися государствами была не только самой важной для Чехословакии среди восточноевропейских стран, но на нее приходилась также львиная доля всего восточноевропейского импорта из развивающихся стран, и она поставляла им самое большое количество экспортных товаров (см. таблицу 8). Превосходство Чехословакии как самого значительного торгового партнера развивающихся стран среди государств СЭВ после Советского Союза уменьшилось в 1961 году по сравнению с 1955 годом. Однако оно еще сохраняется для каждого континентального подрайона развивающихся стран. На долю Восточной Германии и Польши приходилось 15—20 процентов этой торговли, а торговые отношения Румынии и Болгарии с развивающимися странами имели в 1955 году малое значение, однако их удельный вес с того времени значительно возрос.

16. Мероприятия, осуществляемые Советским Союзом и другими европейскими странами централизованного планового хозяйства, отличались за рассматриваемый период еще в одном отношении. До 1961 года Советский Союз, очевидно, имел пассивный торговый баланс с развивающимися странами как единой группой и с каждой континентальной подгруппой в отдельности. В 1961 году, то есть в том году, когда объем экспорта из Советского Союза в развивающиеся страны удвоился, этот пассивный баланс значительно сократился в процентном отношении к общим масштабам торговли и совершенно исчез в 1962 году. Важным

ТАБЛИЦА 8

Доля каждой из шести стран Восточной Европы в общей торговле группы с развивающимися странами в 1955 и 1961 годах

(в процентах)

	Год	Болгария	Чехословакия	Восточная Германия	Венгрия	Польша	Румыния	В процентах	Общая сумма в млн. долл.
Экспорт во все развивающиеся страны	1955	0,7	60,5[a]	7,2	13,3	12,5	5,8*	100,0	353,8
	1961	5,0	40,2	18,6	10,9	17,5	7,8	100,0	648,6
в том числе:									
в страны Азии	1955	1,2	70,3[a]	8,5	10,7*	5,3	4,0*	100,0	144,3
	1961	3,7	42,8	12,9	13,1	21,0	6,5	100,0	255,3
в страны Африки	1955	0,8	67,1[a]	7,7	7,3*	5,2	11,9*	100,0	96,8
	1961	6,1	45,3	21,1	8,5	9,3	9,7	100,0	178,9
в страны Латинской Америки	1955	—	42,5[a]	4,9	21,6*	28,2	2,8*	100,0	112,7
	1961	5,6	33,0	23,1	10,3	20,1	7,9	100,0	214,3
Импорт из всех развивающихся стран	1955	0,6	44,9[a]	6,6	15,4	26,5	6,0*	100,0	253,9
	1961	3,7	44,5	15,5	9,6	19,6	7,1	100,0	529,9
в том числе:									
из стран Азии	1955	1,7	51,3[a]	10,3	15,9*	19,9	0,9*	100,0	72,5
	1961	1,6	50,4	12,7	11,3	16,9	7,1	100,0	160,8
из стран Африки	1955	0,4	46,8[a]	6,2	19,7*	12,4	14,5*	100,0	80,1
	1961	5,0	48,0	16,1	7,1	12,1	11,7	100,0	169,7
из стран Латинской Америки	1955	—	38,7[a]	4,3	11,7*	42,4	2,9*	100,0	101,3
	1961	4,3	36,5	17,3	10,5	28,2	3,2	100,0	199,3

Источник и данные по географическим районам см. таблицу I Приложения.

а 1956 год.

элементом этих изменений являлось увеличение экспорта в Латинскую Америку (главным образом на Кубу) с 305 миллионов до 409 миллионов долларов США, сопровождаемое снижением на 20 процентов импорта из этого района (см. таблицу 9). С другой стороны, восточноевропейские государства как единая группа постоянно имели активный торговый баланс с развивающимися странами и за исключением одного или двух случаев такой баланс сохранялся по крайней мере после 1955 года в каждой географической подгруппе развивающихся стран, хотя для Африки и Латинской Америки такие балансы едва ли были значительными[13].

[13] Вряд ли можно допустить, что этот вывод полностью лишен основания, ввиду совершенно различного статистического подхода к оценке импорта в Советском Союзе и других восточноевропейских странах, отмеченных выше. Но совершенно очевидно, что фактическое различие меньше того, которое отмечается в данных таблицы 9.

ТАБЛИЦА 9

Экспорт, импорт и торговый баланс в торговле Советского Союза и стран Восточной Европы с развивающимися странами (1955—1962 гг.)

(в миллионах долл. по текущему курсу)

	1955	1958	1959	1960	1961	1962
Советский Союз						
Со всеми развивающимися странами						
экспорт	87,6	346,2	305,7	364,2	756,1	904,3
импорт	182,3	434,7	485,9	628,7	866,8	807,8
баланс	—94,7	—88,5	—180,2	—264,5	—110,7	96,5
Со странами Азии						
экспорт	52,3	216,0	165,9	152,1	243,8	326,0
импорт	79,6	234,0	254,6	280,4	351,6	361,8
баланс	—27,3	—18,0	—88,7	—128,3	—107,8	—35,8
Со странами Африки						
экспорт	11,0	107,6	112,2	109,6	195,8	169,1
импорт	26,9	143,4	174,8	208,8	152,6	138,0
баланс	—15,9	—35,8	—62,6	—99,2	43,2	31,1
Со странами Латинской Америки						
экспорт	24,2	22,7	27,6	102,6	316,5	409,2
импорт	75,9	57,2	56,6	139,4	362,7	308,0
баланс	—51,7	—34,5	—29,0	—36,8	—46,2	101,2
Страны Восточной Европы						
Со всеми развивающимися странами						
экспорт	353,8	367,0	382,3	496,1	648,6	..
импорт	253,9	298,6	341,9	429,5	529,9	..
баланс	99,9	68,4	40,4	65,6	118,7	..
Со странами Азии						
экспорт	144,3	126,6	140,3	202,1	255,3	..
импорт	72,5	74,9	104,0	152,8	160,8	..
баланс	71,8	51,7	36,3	49,3	94,5	..
Со странами Африки						
экспорт	96,8	143,1	134,7	147,3	178,9	..
импорт	80,1	118,4	123,5	136,7	169,7	..
баланс	16,7	24,7	11,2	10,6	9,2	..
Со странами Латинской Америки						
экспорт	112,7	97,5	107,7	145,7	214,3	..
импорт	101,3	107,7	114,3	140,2	199,4	..
баланс	11,4	—10,2	—6,6	5,5	14,9	..

Источник и данные по географическим районам: см. таблицу I Приложения.

17. Цифры таблицы 9 показывают, что 1961 год был примечателен еще в одном отношении. Это был год, когда объем советского экспорта в развивающиеся страны впервые превысил объем экспорта восточноевропейских государств. Это вновь произошло в значительной степени благодаря расширившимся отношениям с Кубой, так как советская торговля с Латинской Америкой с 1960 по 1961 год возросла на 200 процентов, в то время как объем торговли Восточной Европы увеличился менее чем на 50 процентов.

ТАБЛИЦА 10

Виды товаров и распределение по районам торговли стран Восточной Европы и Советского Союза в 1955 и 1961 годах

(разделы МСТК над колонками)

Район назначения или происхождения	Год	Торговля в целом: в миллионах долларов (0—9)	Торговля в целом: в процентах (0—8)	Продовольствие, напитки, табак (0—1)	Сырьевые материалы и топливо: в целом (2—4)	Сырьевые материалы и топливо: сырьевые материалы (2, 4)	Сырьевые материалы и топливо: топливо (3)	Машины и транспортное оборудование (7)	Другие промышленные товары: в целом (5, 6, 8)	Другие промышленные товары: химические товары (5)	Другие промышленные товары: другие товары (6, 8)
а) распределение товарных групп в стоимостном и процентном отношениях											
Экспорт											
Общий	1955	8 010	100,0	13,5	31,3	17,2	14,1	31,2	24,0	3,7	20,3
	1961	14 120	100,0	15,4	26,8	13,8	13,0	26,8	31,0	5,0	26,0
В страны централизованного планового хозяйства [a]	1955	6 130	100,0	11,6	28,5	15,9	12,6	37,2	22,7	2,9	19,8
	1961	10 030	100,0	13,1	24,3	12,3	12,0	30,4	32,2	4,3	27,9
в том числе:											
в страны планового хозяйства Азии	1955	1 190	100,0	3,5	12,0	3,5	8,5	55,0	29,5	2,0	27,5
	1961	810	100,0	13,0	23,6	4,4	19,1	37,0	26,4	4,2	22,2
В развитые страны рыночной экономики	1955	1 500	100,0	23,5	44,8	24,8	20,0	7,6	24,1	6,9	17,2
	1961	2 750	100,0	26,6	39,2	21,1	18,1	7,8	26,4	6,7	19,7
В развивающиеся страны	1955	380	100,0	6,1	23,2	9,7	13,5	26,0	44,7	4,7	40,0
	1961	1 340	100,0	9,0	20,0	9,4	10,6	39,2	31,8	6,6	25,2
в том числе:											
в страны Азии [a]	1955	125	100,0	12,5	15,8	7,5	8,3	28,4	43,3	2,5	40,8
	1961	510	100,0	8,9	10,1	6,5	3,6	47,7	33,3	3,5	29,8
в страны Африки [b]	1955	115	100,0	1,7	28,1	14,0	14,0	22,8	47,4	7,0	40,4
	1961	330	100,0	5,5	23,7	10,9	12,8	39,5	31,3	6,1	25,2
в страны Латинской Америки	1955	170	100,0	3,9	25,8	7,8	18,0	26,5	43,8	47,7	39,1
	1961	500	100,0	11,5	27,1	11,3	15,8	30,7	30,7	9,9	20,8
Импорт											
Общий	1955	7 360	100,0	18,6	34,8	25,6	9,2	24,7	21,9	3,3	18,6
	1961	13 810	100,0	15,2	25,8	18,4	7,4	25,4	33,6	4,4	29,2
Из стран централизованного планового хозяйства [a]	1955	5 770	100,0	16,3	35,2	23,6	11,6	27,3	21,2	2,8	18,4
	1961	9 900	100,0	12,7	25,3	15,0	10,3	26,9	35,1	4,0	31,1
в том числе:											
из стран планового хозяйства Азии	1955	960	100,0	29,7	48,4	47,9	0,5	1,1	20,8	1,0	19,8
	1961	920	100,0	9,0	34,3	34,0	0,3	0,5	56,2	1,1	55,1
Из развитых стран рыночной экономики	1955	1 180	100,0	23,1	24,5	23,6	0,9	21,0	31,4	6,2	25,2
	1961	2 690	100,0	11,6	16,2	16,1	0,1	31,5	40,7	7,7	33,0
Из развивающихся стран	1955	410	100,0	37,4	59,0	59,0	—	—	3,6	1,7	1,9
	1961	1 220	100,0	43,3	50,8	50,7	0,1	—	5,9	0,3	5,6
в том числе:											
из стран Азии [a]	1955	105	100,0	38,4	58,9	58,9	—	—	2,7	0,9	1,8
	1961	415	100,0	20,1	70,0	69,8	0,2	—	9,9	0,2	9,7
из стран Африки [b]	1955	130	100,0	17,2	78,1	78,1	—	—	4,7	—	4,7
	1961	300	100,0	14,1	76,9	76,9	—	—	9,0	—	9,0
из стран Латинской Америки	1955	175	100,0	51,4	45,2	45,2	—	—	3,4	3,4	—
	1961	505	100,0	79,4	19,8	19,8	—	—	0,8	0,4	0,4

ТАБЛИЦА 10 (*продолжение*)

Район назначения или происхождения	Год	Торговля в целом (в миллионах долларов (0—9)	Торговля в целом в процентах (0—8)	Продовольствие, напитки, табак (0—1)	Сырьевые материалы и топливо в целом (2—4)	Сырьевые материалы и топливо сырьевые материалы (2, 4)	Сырьевые материалы и топливо топливо (3)	Машины и транспортное оборудование (7)	Другие промышленные товары в целом (5, 6, 8)	Другие промышленные товары химические товары (5)	Другие промышленные товары другие товары (6, 8)
b) распределение по районам (в процентах)											
Экспорт											
Общий	1955		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	1961		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В страны централизованного планового хозяйства [a]	1955		76,5	65,8	70,1	70,7	69,2	91,6	72,8	59,6	75,2
	1961		71,0	60,5	64,2	63,3	65,1	80,3	73,6	61,2	76,0
в том числе:											
в страны планового хозяйства Азии	1955		14,9	3,8	5,7	3,0	9,0	26,2	18,2	7,9	20,1
	1961		5,7	4,9	5,1	1,9	8,5	8,0	4,9	4,9	4,9
В развитые страны рыночной экономики	1955		18,7	32,1	26,5	26,7	26,4	4,5	18,6	34,5	15,7
	1961		19,5	33,9	28,7	30,2	27,2	5,8	16,7	26,4	14,8
В развивающиеся страны	1955		4,7	2,1	3,4	2,6	4,4	3,9	8,6	5,9	9,1
	1961		9,5	5,6	7,1	6,5	7,7	13,9	9,7	12,4	9,2
в том числе:											
в страны Азии [a]	1955		1,6	1,4	0,8	0,7	0,9	1,4	2,7	1,0	3,1
	1961		3,6	2,1	1,3	1,7	1,0	6,3	3,8	2,4	4,0
в страны Африки [b]	1955		1,4	0,2	1,3	1,2	1,4	1,1	2,9	2,8	2,9
	1961		2,3	0,8	2,1	1,9	2,3	3,5	2,3	2,9	2,3
в страны Латинской Америки	1955		1,7	0,5	1,3	0,7	2,1	1,4	3,0	2,1	3,1
	1961		3,5	2,7	3,7	2,9	4,4	4,1	3,6	7,1	2,9
Импорт											
Общий	1955		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	1961		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Из стран централизованного планового хозяйства [a]	1955		78,4	68,6	79,1	72,1	98,4	86,3	75,8	66,3	77,5
	1961		71,7	59,8	70,2	58,3	99,7	75,9	74,9	65,3	76,3
в том числе:											
из стран планового хозяйства Азии	1955		13,0	20,8	18,2	24,5	0,7	0,6	12,4	4,2	13,9
	1961		6,7	4,0	9,0	12,5	0,3	0,1	11,3	1,7	12,7
Из развитых стран рыночной экономики	1955		16,0	20,1	11,3	14,9	1,6	13,7	23,2	30,8	21,9
	1961		19,5	14,8	12,2	17,1	0,2	24,1	23,5	34,2	22,0
Из развивающихся стран	1955		5,6	11,3	9,6	13,0	—	—	1,0	2,9	0,6
	1961		8,8	25,4	17,6	24,6	0,1	—	1,6	0,5	1,7
в том числе:											
из стран Азии [a]	1955		1,4	3,1	2,6	3,5	—	—	0,2	0,4	0,2
	1961		3,0	4,0	8,2	11,5	0,1	—	0,9	0,2	1,0
из стран Африки [b]	1955		1,8	1,6	3,9	5,3	—	—	0,4	—	0,4
	1961		2,2	2,0	6,5	9,1	—	—	0,6	—	0,7
из стран Латинской Америки	1955		2,4	6,6	3,1	4,2	—	—	0,4	2,5	—
	1961		3,7	19,4	2,9	4,0	—	—	0,1	0,3	0,0

Источник: United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1961 and March 1963.

[a] Вычислено приблизительно (т. е. включая небольшой процент импорта нестандартизированных товаров).

[b] Исключая Южно-Африканскую Республику.

Товарная структура[14]

18. Раздельный анализ торговли района СЭВ как единого целого и его торговли в области больших товарных групп показывает поразительное единообразие номенклатуры товаров в его общем импорте и экспорте. В 1961 году около 15 процентов экспорта и импорта составляло продовольствие, примерно 25 процентов — сырье и еще 25 процентов — машины и оборудование [см. таблицу 10 (a)]. Однако, как этого можно было ожидать, возникают значительные различия между товарными структурами торговли этого района с группами отдельных стран.

19. О традиционном характере торговли этого района с развитыми странами с рыночной экономикой можно судить по 1961 году, когда в экспорте большое место занимало сырье (около 40 процентов), а в импорте — оборудование и другие промышленные товары (около 70 процентов). Характерной особенностью экспорта в развивающиеся страны является относительно небольшой удельный вес в нем продовольствия, хотя он и удвоился за период с 1955 по 1961 год, и относительно большая доля в нем машин и оборудования (39 процентов в 1961 году). Товары последней группы приобрели в период с 1955 по 1961 год большое значение в экспорте во все три континентальные подрайоны развивающихся стран за счет «других» готовых изделий (исключая машины и химикаты). Однако доля продовольствия в экспорте в Африку и Латинскую Америку возросла весьма резко. Примерно 95 процентов всего импорта из развивающихся стран в европейские государства централизованного планового хозяйства составляют сырье и продовольствие. В период с 1955 по 1961 год наблюдалось уменьшение удельного веса первой группы товаров и увеличение объема второй в направлении уравнивания их долей. Однако это общее изменение произошло исключительно в результате больших изменений в характере импорта из Латинской Америки, в котором доля продовольствия увеличилась в 1961 году до 80 процентов против 51 процента в 1955 году, что совершенно очевидно является следствием роста импорта кубинского сахара. Доля продовольствия в импорте из других зон — Африки и Азии — уменьшилась за тот же период, а удельный вес промышленных товаров, исключая оборудование, возрос. Импорт машин и других промышленных изделий из развивающихся стран оценивался в 1961 году пока еще малозначительной суммой в 75 миллионов долларов США.

20. Как уже указывалось выше, в 1961 году на долю развивающихся стран приходилось примерно 10 процентов всего экспорта государств СЭВ против 5 процентов в 1955 году. Эта цифра колебалась сравнительно немного между основными товарными группами, приведенными в таблице 10 (b), хотя и следует отметить, что в отношении средств производства доля развивающихся стран в общем экспорте составляла почти 14 процентов в 1961 году, то есть более чем утроилась после 1955 года. В импорте общая доля развивающихся стран была равна в 1961 году 9 процентам против 6 процентов в 1955 году, однако она широко варьировалась между товарными группами. 25 процентов импорта продовольствия и сырья поступало из развивающихся стран, тогда как другие группы импорта из развивающихся стран едва ли имели значение.

21. Совокупную значимость любого района и любой товарной группы в экспорте и импорте европейских стран централизованного планового хозяйства можно лучше оценить, если объемы торговли, разбитые по районам и товарам, выражены в процентах от общей суммы экспорта или импорта. Так, в 1961 году экспорт средств производства в развивающиеся страны составлял 3,7 процента всего экспорта (или 520 миллионов долларов США), а среди всех категорий товаров, экспортированных в развивающиеся страны, самым значительным был экспорт машин в Азию, равный 1,7 процента всего экспорта (или 235 миллионов долларов США). Экспорт промышленных товаров, помимо средств производства, во все три подрайона развивающихся стран превысил 100 миллионов долларов США. Это же произошло и с экспортом сырья в Латинскую Америку. Во всем импорте стран СЭВ на долю сырья из развивающихся стран приходилось 4,5 процента, а самым важным предметом импорта было продовольствие из Латинской Америки, на которое в 1961 году приходилось 3 процента всего импорта (или более 400 миллионов долларов США).

3. РАЙОН И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОВАРОВ В ТОРГОВЛЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

22. В предыдущем разделе было показано, что для государств СЭВ как для единой группы торговля с развивающимися странами как самостоятельной группой имела еще относительно небольшое значение в 1961 году и не превышала 10 процентов общего объема импорта и экспорта государств первой

[14] Таблицы в оставшейся части настоящего и в следующем разделе составлены на основании статистики, заимствованной из данных по торговле, помещенных в издании United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*. Она несколько отличается от данных национальной статистики восточноевропейских стран, на базе которой составлены таблицы с 1 по 9 (и некоторые таблицы в разделе 4). Для детального ознакомления см. «Замечания к статистическим данным», прилагаемые к данному документу.

группы (включая их взаимную торговлю). Из таблицы 11 видно, что удельный вес Восточной Европы и Советского Союза в торговле развивающихся стран был еще менее значительным в 1961 году и составлял менее 5 процентов, а для всех государств централизованного планового хозяйства эта цифра была лишь немногим больше[15]. И это происходило несмотря на то, что торговля между развивающимися странами и районами СЭВ возрастала за период с 1955 по 1961 год в несколько раз быстрее, чем общая торговля развивающихся стран или их обмен с развитыми странами рыночной экономикой (см. таблицу 11). Так, из 17 процентов увеличения всего экспорта в период с 1955 по 1961 год доля всех государств с централизованным плановым хозяйством возросла в 2,5 раза, а доля Восточной Европы и Советского Союза — почти ровно в 3 раза, тогда как для развитых стран с рыночной экономикой увеличение составило всего 16 процентов. Весь импорт развивающихся стран расширялся быстрее, чем их экспорт, и темпы увеличения импорта из стран Восточной Европы и Советского Союза по сравнению с ростом импорта из развитых стран с рыночной экономикой увеличились на 253 и 35 процентов соответственно.

ТАБЛИЦА 11

Изменения в торговле развивающихся стран с различными районами, 1955—1961 годы

(*в процентах*)

Район происхождения или назначения товаров	*Рост (в процентах)*		*Распределение в 1961 году*	
	экспорт	*импорт*	*экспорт*	*импорт*
Все страны	17	31	100,0	100,0
Развитые страны рыночной экономики	16	35	71,5	73,6
в том числе:				
Западная Европа	18	30	40,7	39,7
Страны централизованного планового хозяйства	156	173	5,3	5,8
в том числе:				
Восточная Европа и Советский Союз	198	253	4,4	4,6
Остальные страны мира	6	5	23,2	20,6

Источник: Тот же, что и в таблице 12.

23. В 1961 году товарный состав экспорта развивающихся стран в страны СЭВ не имел заметных отличий от их общего экспорта. Для обоих товарных потоков характерна высокая доля сырьевых материалов (более 50 процентов) и продовольственных товаров (от 30 до 40 процентов). Экспорт промышленного оборудования практически отсутствует в обоих товарных потоках, однако экспорт других промышленных изделий играет более важную роль в торговле с развитыми странами с рыночной экономикой и в товарообмене между развивающимися странами, чем в их торговле со странами централизованного планового хозяйства. Другая отличительная черта — практическое отсутствие экспорта топлива в страны СЭВ, тогда как топливо является весьма важной статьей экспорта из развивающихся стран в другие районы мира. Данные таблицы 12 свидетельствуют, что доля экспорта в страны Восточной Европы и в Советский Союз в общем экспорте продовольственных и сырьевых товаров развивающихся стран в 1961 году больше, чем доля этого района в общем экспорте развивающихся стран (6,6 процента продовольственных товаров и 8,4 процента сырьевых материалов по сравнению с 4,4 процентами общего экспорта). С другой стороны экспорт продукции обрабатывающей промышленности в зону СЭВ оставался незначительным. Есть основания полагать, что это положение начинает изменяться и что оно, по-видимому, изменится в будущем в еще более значительной степени (см. ниже, часть 2).

24. Товарный состав импорта развивающихся стран из зоны СЭВ подобен составу их импорта из развитых стран с рыночной экономикой. В 1961 году машины и оборудование составили 39 процентов всего импорта из стран СЭВ (по сравнению с 37 процентами импорта из развитых стран с рыночной экономикой) и другие готовые изделия — 32 процента (по сравнению с 42 процентами). Сырьевые материалы и топливо составили заметно более высокую долю в импорте из зоны СЭВ, чем в импорте из развитых стран с рыночной экономикой (20 процентов по сравнению с 7 процентами), однако доля продовольственных товаров в импорте стран с рыночной экономикой была выше, чем в страны СЭВ. Доля европейских стран планового хозяйства в общем импорте развивающихся стран составляла 4,6 процента в 1961 году; а их доля в импорте отдельных групп товаров колебалась в пределах от 2,6 процента для продовольствия, напитков и табака до 6,1 процента для оборудования [см. таблицу 12 (*b*)].

Азия[16]

25. В 1955 году стоимость торгового оборота развивающихся стран Азии со странами Восточной Европы и Советским Союзом не-

[15] В имеющихся статистических данных, к сожалению, опущен импорт в Латинскую Америку из стран планового хозяйства Азии в 1961 году.

[16] Для более детального анализа торговли между районами Экономической комиссии для Азии и Дальнего Востока и странами СЭВ см. документ, подготовленный секретариатом ЭКАДВ, том VII.

ТАБЛИЦА 12

Товарная структура и распределение по районам торговли развивающихся стран в 1955 и 1961 годах

(разделы МСТК над колонками)

Район назначения или происхождения	Год	Торговля в целом: в млн. долл. (0—9)	Торговля в целом: в процентах (0—8)	Продовольствие, напитки, табак (0—1)	Сырьевые материалы и топливо: в целом (2—4)	Сырьевые материалы и топливо: сырьевые материалы (2, 4)	Сырьевые материалы и топливо: топливо (3)	Машины и транспортное оборудование (7)	Другие промышленные товары: в целом (5, 6, 8)	Другие промышленные товары: химические товары (5)	Другие промышленные товары: другие товары (6, 8)
		а) распределение товарных групп в стоимостном и процентном отношениях									
Экспорт											
Общий	1955	23 670	100	32,6	54,6	29,5	25,0	0,5	12,3	1,0	11,3
	1961	27 600	100	29,2	56,3	26,8	29,5	0,8	13,7	1,2	12,5
В развитые страны рыночной экономики	1955	17 080	100	35,6	52,7	32,0	20,7	0,2	11,6	0,8	10,9
	1961	19 730	100	30,0	56,8	28,6	28,2	0,3	12,9	0,9	12,0
в том числе:											
в страны Западной Европы	1955	9 530	100	33,6	54,8	34,9	19,8	0,2	11,5	0,7	10,8
	1961	11 220	100	29,1	57,2	29,6	27,6	0,3	13,4	0,8	12,6
В страны централизованного планового хозяйства	1955	575	100	31,0	60,7	60,7	—	0,2	8,1	5,0	3,1
	1961	1 470	100	43,5	50,5	50,3	0,2	0,1	5,9	0,7	5,2
в том числе:											
в страны Восточной Европы и Советский Союз	1955	410	100	37,3	59,0	59,0	—	—	3,6	1,7	1,9
	1961	1 220	100	43,3	50,8	50,7	0,1	—	5,9	0,2	5,6
в страны планового хозяйства Азии	1955	165	100	14,8	64,8	64,8	—	0,6	19,8	13,6	6,2
	1961	250	100	44,2	49,0	48,2	0,8	0,8	6,0	3,2	2,8
В остальные страны мира	1955	6 015	100	24,3	59,4	19,6	39,8	1,5	14,8	1,4	13,4
	1961	6 400	100	23,5	56,2	15,8	40,4	2,6	17,8	2,1	15,7
Импорт											
Общий	1955	22 400	100	16,2	21,0	8,5	12,4	24,4	38,4	7,4	31,0
	1961	29 360	100	16,1	17,7	7,2	10,4	29,7	36,6	8,2	28,3
Из развитых стран рыночной экономики	1955	16 010	100	12,5	7,5	4,2	3,3	33,2	46,8	9,8	37,0
	1961	21 600	100	13,9	7,1	4,5	2,6	37,2	41,7	10,2	31,6
в том числе:											
из стран Западной Европы	1955	8 960	100	10,5	6,4	3,2	3,2	32,9	50,2	10,2	40,0
	1961	11 670	100	9,9	5,0	2,4	2,6	39,2	45,9	11,7	34,2
Из стран централизованного планового хозяйства	1955	620	100	25,9	19,8	11,7	8,1	15,8	38,6	3,5	35,1
	1961	1 695	100	14,3	17,6	9,1	8,5	31,3	36,8	5,8	31,0
в том числе:											
из стран Восточной Европы и Советского Союза	1955	380	100	6,1	23,2	9,7	13,5	26,0	44,8	4,7	40,1
	1961	1 340	100	9,0	20,0	9,4	10,6	39,2	31,8	6,6	25,2
из стран планового хозяйства Азии	1955	240	100	55,1	14,7	14,7	—	0,8	29,4	1,6	27,8
	1961	355	100	34,2	8,5	7,7	0,8	1,7	55,6	2,9	52,7
Из остальных стран мира	1955	5 770	100	25,2	58,1	20,0	38,1	1,3	15,4	1,4	14,0
	1961	6 065	100	24,2	55,0	16,2	38,8	2,6	18,2	2,1	16,2
		b) распределение по районам									
Экспорт											
Общий	1955	23 670	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961	27 600	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В развитые страны рыночной экономики	1955	17 080	72,2	78,8	69,7	78,2	59,7	22,5	68,0	54,2	69,3
	1961	19 730	71,5	73,4	72,1	76,4	68,3	27,1	67,6	54,7	68,8
в том числе:											
в страны Западной Европы	1955	9 530	40,3	41,4	40,4	47,6	31,9	15,8	37,3	27,5	38,2
	1961	11 220	40,7	40,6	41,3	45,0	38,0	14,7	39,9	27,2	41,1

ТАБЛИЦА 12 (*продолжение*)

Район назначения или происхождения	Год	Торговля в целом: в млн. долл. (0—9)	Торговля в целом: в процентах (0—8)	Продовольствие, напитки, табак (0—1)	Сырьевые материалы и топливо: в целом (2—4)	Сырьевые материалы и топливо: сырьевые материалы (2, 4)	Сырьевые материалы и топливо: топливо (3)	Машины и транспортное оборудование (7)	Другие промышленные товары: в целом (5, 6, 8)	Другие промышленные товары: химические товары (5)	Другие промышленные товары: другие товары (6, 8)
В страны централизованного планового хозяйства	1955	575	2,4	2,3	2,7	5,0	—	0,8	1,6	12,1	0,7
	1961	1 470	5,3	8,0	4,8	10,1	—	0,9	2,3	3,4	2,2
в том числе:											
в страны Восточной Европы и Советский Союз	1955	410	1,7	2,0	1,9	3,5	—	—	0,5	2,9	0,3
	1961	1 220	4,4	6,6	4,0	8,4	—	—	1,9	0,9	2,0
в страны планового хозяйства Азии	1955	165	0,7	0,3	0,8	1,5	—	0,8	1,1	9,2	0,4
	1961	250	0,9	1,4	0,8	1,6	—	0,9	0,4	2,5	0,2
В остальные страны мира	1955	6 015	25,4	18,9	27,6	16,8	40,3	76,7	30,3	33,8	30,0
	1961	6 400	23,2	18,6	23,1	13,6	31,7	72,0	30,1	41,9	29,0
Импорт											
Общий	1955	22 400	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961	29 360	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Из развитых стран рыночной экономики	1955	16 010	71,5	55,2	25,4	35,3	18,7	96,8	86,8	93,9	85,1
	1961	21 600	73,6	63,6	29,5	46,2	17,9	92,1	83,8	90,7	81,8
в том числе:											
из стран Западной Европы	1955	8 960	40,0	25,9	12,2	15,0	10,3	53,5	52,0	54,6	51,4
	1961	11 670	39,7	24,4	11,2	13,0	10,0	52,2	49,6	56,1	47,7
Из стран централизованного планового хозяйства	1955	620	2,8	4,4	2,6	3,8	1,8	1,8	2,8	1,3	3,1
	1961	1 695	5,8	5,2	5,8	7,3	4,8	6,1	5,9	4,1	6,4
в том числе:											
из стран Восточной Европы и Советского Союза	1955	380	1,7	0,6	1,8	1,9	1,8	1,8	1,9	1,0	2,1
	1961	1 340	4,6	2,6	5,2	6,0	4,7	6,1	4,0	3,7	4,1
из стран планового хозяйства Азии	1955	240	1,1	3,8	0,8	1,9	—	—	0,9	0,2	1,0
	1961	355	1,2	2,6	0,6	1,3	0,1	0,1	1,9	0,4	0,3
Из остальных стран мира	1955	5 770	25,8	40,4	72,0	60,9	79,5	1,4	10,4	4,8	11,7
	1961	6 065	20,7	31,3	64,7	46,5	77,3	1,8	10,4	5,2	11,9

Источник: United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1961 and March 1963.

многим превышала 100 миллионов долларов США и составляла не более 1—1,5 процента всего экспорта и импорта развивающихся стран Азии[17]. Однако в последующие годы можно было отметить более быстрое расширение этой торговли, чем торговли развивающихся стран Азии с другими крупными районами. Таким образом, за период с 1955 по 1961 год торговый оборот со странами СЭВ увеличился в 4 раза, в то время как экспорт развивающихся стран Азии во все другие места назначения возрос всего на 20 процентов, а весь их импорт — на 47 процентов. Экспорт в Западную Европу вырос совсем незначительно — всего на 14 процентов. Увеличение стоимости экспорта в страны СЭВ на 310 миллионов долларов США составило 15 процентов прироста экспорта за шесть лет.

26. Значительную часть экспорта развивающихся стран Азии традиционно составляла средневосточная нефть, и на топливную группу в 1961 году приходилось более 40 процентов экспорта всего района. Тот факт, что страны СЭВ не фигурируют среди импортеров нефти из этого района, в значительной степени определяет разнообразие ассортимента азиатского

[17] Восточноевропейская и советская национальная статистика дает более высокие (на 50 процентов) цифры для этих потоков, на основании которых эти доли возросли бы с 1,5 процента до 2—2,5 процента (см. приложение «Замечания к статистическим данным»).

экспорта, направляемого в различные импортирующие районы (см. таблицу 13). С другой стороны, сырье (в отличие от топлива) было самым активным предметом экспорта в Восточную Европу и Советский Союз в период с 1955 по 1961 год. К 1961 году на долю такого экспорта приходилось 10 процентов экспорта сырья во все направления и 70 процентов экспорта всех товаров в районы СЭВ.

27. Около половины импорта развивающихся стран Азии из района СЭВ приходилось в 1961 году на машины и оборудование; это значительно больше доли импорта из других

ТАБЛИЦА 13

Товарная структура и распределение по районам торговли развивающихся стран Азии [a] в 1955 и 1961 годах

(разделы МСТК над колонками)

Район назначения или происхождения	Год	Торговля в целом: в млн. долл. (0—9)	Торговля в целом: в процентах (0—8)	Продовольствие, напитки, табак (0—1)	Сырьевые материалы и топливо: в целом (2—4)	Сырьевые материалы и топливо: сырьевые материалы (2, 4)	Сырьевые материалы и топливо: топливо (3)	Машины и транспортное оборудование (7)	Другие промышленные товары: в целом (5, 6, 8)	Другие промышленные товары: химические товары (5)	Другие промышленные товары: другие товары (6, 8)
		а) распределение товарных групп в стоимостном и процентном отношениях									
Экспорт											
Общий	1955	10 380	100	19,3	69,2	31,0	38,2	0,4	11,0	0,8	10,3
	1961	12 420	100	18,4	66,6	23,6	43,0	1,0	14,0	0,9	13,1
В развитые страны рыночной экономики	1955	6 600	100	18,1	74,5	35,9	38,7	0,1	7,2	0,4	6,8
	1961	7 910	100	16,0	72,3	25,4	46,9	0,4	11,3	0,4	10,9
в том числе:											
в страны Западной Европы	1955	3 650	100	17,1	78,6	33,4	45,2	0,2	4,1	0,4	3,7
	1961	4 150	100	16,0	76,0	21,8	54,2	0,5	7,5	0,2	7,3
В страны централизованного планового хозяйства	1955	237	100	27,7	57,9	57,9	—	0,4	14,0	9,1	5,0
	1961	556	100	22,3	67,4	66,8	0,5	0,4	9,9	1,6	8,3
в том числе:											
в страны Восточной Европы и Советский Союз	1955	105	100	38,4	58,9	58,9	—	—	2,7	0,9	1,8
	1961	415	100	20,0	70,0	69,8	0,2	—	9,9	0,2	9,7
в страны планового хозяйства Азии	1955	133	100	18,5	56,9	56,9	—	0,8	23,8	16,1	7,7
	1961	141	100	29,1	59,6	58,2	1,4	1,4	19,9	5,7	4,2
В остальные страны мира	1955	3 543	100	21,1	60,1	20,2	40,0	0,9	17,9	0,9	17,0
	1961	3 954	100	22,7	54,7	13,6	41,1	2,3	20,2	1,7	18,5
Импорт											
Общий	1955	9 190	100	19,7	29,0	11,3	17,7	16,3	35,0	6,7	28,3
	1961	13 530	100	19,0	22,7	9,1	13,7	23,5	34,8	7,2	27,6
Из развитых стран рыночной экономики	1955	5 230	100	17,2	6,7	4,0	2,7	26,9	49,2	10,5	38,6
	1961	8 650	100	17,2	7,7	5,4	2,3	32,5	42,6	10,2	32,4
в том числе:											
из стран Западной Европы	1955	2 790	100	13,2	5,6	2,7	2,9	28,9	52,2	12,8	39,4
	1961	4 140	100	10,1	4,0	1,9	2,1	39,8	46,1	13,1	33,0
Из стран централизованного планового хозяйства	1955	341	100	38,8	15,6	12,6	2,9	10,6	35,0	2,1	32,9
	1961	834	100	18,6	9,7	7,1	2,6	29,4	42,3	3,1	39,2
в том числе:											
из стран Восточной Европы и Советского Союза	1955	125	100	12,5	15,8	7,5	8,3	28,3	43,3	2,5	40,8
	1961	510	100	8,9	10,1	6,5	3,7	47,7	33,3	3,4	29,8
из стран планового хозяйства Азии	1955	216	100	53,2	15,5	15,5	—	0,9	30,4	1,8	28,6
	1961	324	100	33,4	9,0	8,1	0,9	1,3	56,3	2,5	53,8
Из остальных стран мира	1955	3 619	100	21,5	62,3	21,7	40,6	1,5	14,7	1,6	13,1
	1961	4 046	100	22,9	56,9	17,1	39,8	3,3	16,9	1,6	15,2

ТАБЛИЦА 13 (*продолжение*)

Район назначения или происхождения	Год	Торговля в целом: в млн. долл. (0—9)	Торговля в целом: в процентах (0—8)	Продовольствие, напитки, табак (0—1)	Сырьевые материалы и топливо: в целом (2—4)	Сырьевые материалы и топливо: сырьевые материалы (2, 4)	Сырьевые материалы и топливо: топливо (3)	Машины и транспортное оборудование (7)	Другие промышленные товары: в целом (5, 6, 8)	Другие промышленные товары: химические товары (5)	Другие промышленные товары: другие товары (6, 8)
b) распределение по районам в стоимостном и процентном отношениях											
Экспорт											
Общий	1955	10 380	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961	12 420	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В развитые страны рыночной экономики	1955	6 600	63,6	59,5	68,5	73,5	64,4	21,4	41,7	32,1	42,5
	1961	7 910	63,7	56,0	69,9	69,2	70,2	27,8	51,9	28,6	53,4
в том числе:											
в страны Западной Европы	1955	3 650	35,2	31,0	39,8	37,7	41,5	14,3	13,0	16,7	12,7
	1961	4 150	33,4	29,3	38,4	31,1	42,4	15,9	18,0	8,6	18,6
В страны планового хозяйства Азии	1955	237	2,3	3,4	2,0	4,4	—	2,4	3,0	28,2	1,1
	1961	556	4,5	5,5	4,6	12,8	0,1	1,6	3,2	8,6	2,9
в том числе:											
в страны Восточной Европы и Советский Союз	1955	105	1,0	2,2	0,9	2,1	—	—	0,3	1,3	0,2
	1961	415	3,3	3,7	3,6	10,0	—	—	2,4	1,0	2,5
в страны планового хозяйства Азии	1955	133	1,3	1,2	1,0	2,3	—	2,4	2,7	26,9	0,9
	1961	141	1,1	1,8	1,0	2,8	—	1,6	0,8	7,6	0,4
В остальные страны мира	1955	3 543	34,1	37,2	29,6	22,1	35,6	76,2	55,3	39,7	56,4
	1961	3 954	31,8	38,5	25,6	18,0	29,7	70,6	44,9	62,9	43,7
Импорт											
Общий	1955	9 190	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961	13 530	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Из развитых стран рыночной экономики	1955	5 230	56,9	49,4	13,1	20,0	8,8	93,9	79,6	89,3	77,3
	1961	8 650	63,9	57,5	21,6	37,9	10,8	88,1	77,9	90,5	74,6
в том числе:											
из стран Западной Европы	1955	2 790	30,4	20,5	5,9	7,3	5,1	54,4	45,7	58,7	42,6
	1961	4 140	30,6	16,1	5,2	6,3	4,6	51,1	40,0	55,3	36,1
Из стран централизованного планового хозяйства	1955	341	3,7	7,4	2,0	4,2	0,6	2,4	3,8	1,2	4,4
	1961	834	6,2	6,0	2,6	4,8	1,2	7,7	7,5	2,6	8,7
в том числе:											
из стран Восточной Европы и Советского Союза	1955	125	1,4	0,8	0,7	0,9	0,6	2,3	1,6	0,5	1,9
	1961	510	3,8	1,7	1,7	2,7	1,0	7,6	3,6	1,8	4,0
из стран планового хозяйства Азии	1955	216	2,3	6,6	1,3	3,3	—	0,1	2,1	0,7	2,5
	1961	324	2,4	4,2	0,9	2,2	0,2	0,1	3,9	0,8	4,7
Из остальных стран мира	1955	3 619	39,4	43,1	84,8	75,8	90,6	3,7	16,6	9,6	18,3
	1961	4 046	29,9	36,5	75,8	57,3	88,1	4,2	14,7	6,8	16,7

Источник: United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1961 and March 1963.

[a] Исключая страны централизованного планового хозяйства Азии и Японию.

районов. Однако, хотя этот импорт выражался суммой в 300 миллионов долларов США, он составлял не более 8 процентов импорта машин из других источников. Удельный вес Восточной Европы и Советского Союза в импорте других товарных групп был еще ниже (см. таблицу 13 b).

28. В 1955 году торговый оборот развивающихся стран Азии с азиатскими государствами централизованного планового хозяйства был больше (а для импорта развивающихся стран — значительно больше), чем с районами СЭВ. В 1961 году экспорт в азиатские государства с плановым хозяйством составлял не

более трети экспорта в группу СЭВ. Однако для импорта эта доля выражается примерно двумя третями. В импорте из азиатских стран с плановым хозяйством «другие» промышленные товары в 1961 году, как это показано в таблице 13, играли важную роль. Их доля увеличилась, а доля продовольственных товаров сократилась.

Африка[18]

29. В 1955 году только примерно 2,5 про-

[18] См. также «Торговля Африки со странами централизованного планового хозяйства» (E/CN. 14/STC/5), документ, представленный секретариатом ЭКА в ее Постоянный комитет по торговле в сентябре 1962 года.

ТАБЛИЦА 14

Товарная структура и распределение по районам торговли развивающихся стран Африки[a] в 1955 и 1961 годах

(*разделы МСТК над колонками*)

Район назначения или происхождения	Год	Торговля в целом: в млн. долл. (0—9)	Торговля в целом: в процентах (0—8)	Продовольствие, напитки, табак (0—1)	Сырьевые материалы и топливо: в целом (2—4)	Сырьевые материалы (2, 4)	Топливо (3)	Машины и транспортное оборудование (7)	Другие промышленные товары: в целом (5, 6, 8)	Другие промышленные товары: химические товары (5)	Другие промышленные товары: другие товары (6, 8)
а) распределение товарных групп в стоимостном и процентном отношениях											
Экспорт											
Общий	1955	5310	100	36,3	42,7	41,7	0,9	1,3	19,8	1,5	18,3
	1961	6520	100	32,9	47,1	40,2	6,9	1,1	18,9	1,7	17,2
В развитые страны рыночной экономики	1955	4310	100	38,0	41,7	41,5	0,2	0,3	20,0	0,9	19,1
	1961	5250	100	34,7	46,7	39,2	7,5	0,2	18,4	1,2	17,3
в том числе:											
в страны Западной Европы	1955	3590	100	38,4	42,0	41,8	0,2	0,3	19,3	0,8	18,5
	1961	4310	100	33,3	47,2	38,2	9,0	0,2	19,3	1,1	18,2
В страны централизованного планового хозяйства	1955	157	100	14,2	81,9	81,9	—	—	3,9	—	3,9
	1961	337	100	12,5	79,4	79,4	—	—	8,1	—	8,1
в том числе:											
в страны Восточной Европы и Советский Союз	1955	130	100	17,2	78,1	78,1	—	—	4,7	—	4,7
	1961	300	100	14,0	76,9	76,9	—	—	9,0	—	9,0
в страны планового хозяйства Азии	1955	27	100	—	100	100	—	—	—	—	—
	1961	37	100	—	100	100	—	—	—	—	—
В остальные страны мира	1955	843	100	31,6	40,7	35,7	5,0	6,4	21,3	4,4	17,0
	1961	933	100	30,3	38,7	32,8	5,9	6,1	24,9	4,9	20,0
Импорт											
Общий	1955	6290	100	14,5	12,9	4,9	8,1	28,0	44,6	6,7	37,9
	1961	7750	100	16,7	13,3	5,0	8,3	29,3	40,7	7,5	33,2
Из развитых стран рыночной экономики	1955	5250	100	11,3	7,7	3,5	4,3	32,9	48,1	7,7	40,4
	1961	6310	100	15,0	7,4	3,6	3,8	33,8	43,8	8,4	35,4
в том числе:											
из стран Западной Европы	1955	4170	100	11,1	7,3	2,5	4,8	31,9	49,7	8,2	41,5
	1961	4800	100	12,8	6,9	2,7	4,3	34,1	46,2	9,4	36,8
Из стран планового хозяйства Азии	1955	137	100	14,6	24,8	13,1	11,7	19,0	41,6	5,8	35,8
	1961	361	100	8,6	21,9	10,3	11,7	36,7	32,8	6,1	26,7
в том числе:											
из стран Восточной Европы и Советского Союза	1955	115	100	1,8	28,1	14,0	14,0	22,8	47,4	7,0	40,4
	1961	330	100	5,5	23,7	10,9	12,8	39,5	31,3	6,1	25,2
из стран планового хозяйства Азии	1955	22	100	78,3	8,7	8,7	—	—	13,0	—	13,0
	1961	31	100	41,9	3,2	3,2	—	6,5	48,4	6,5	41,9
Из остальных стран мира	1955	903	100	32,8	40,9	11,6	29,3	1,6	24,7	0,8	23,9
	1961	1079	100	29,3	45,1	11,7	33,5	0,8	24,8	2,7	22,2

ТАБЛИЦА 14 (*продолжение*)

Район назначения или происхождения	Год	Торговля в целом: в млн. долл. (0—9)	Торговля в целом: в процентах (0—8)	Продовольствие, напитки, табак (0—1)	Сырьевые материалы и топливо: в целом (2—4)	Сырьевые материалы и топливо: сырьевые материалы (2, 4)	Сырьевые материалы и топливо: топливо (3)	Машины и транспортное оборудование (7)	Другие промышленные товары: в целом (5, 6, 8)	Другие промышленные товары: химические товары (5)	Другие промышленные товары: другие товары (6, 8)
b) распределение по районам в стоимостном и процентном отношениях											
Экспорт											
Общий	1955	5310	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961	6520	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В развитые страны рыночной экономики	1955	4310	81,2	84,9	79,1	80,5	16,0	20,6	82,1	51,9	84,5
	1961	5250	80,5	83,8	78,6	77,3	86,7	12,7	77,4	54,5	79,6
в том числе:											
в страны Западной Европы	1955	3590	67,6	71,4	66,2	67,4	14,0	16,2	65,7	36,4	68,0
	1961	4310	66,1	66,2	65,5	62,1	85,6	9,9	66,7	42,7	69,0
В страны централизованного планового хозяйства	1955	157	3,0	1,1	5,6	5,7	—	—	0,6	—	0,6
	1961	337	5,2	1,9	8,6	10,1	—	—	2,2	—	2,4
в том числе:											
в страны Восточной Европы и Советский Союз	1955	130	2,4	1,1	4,4	4,5	—	—	0,6	—	0,6
	1961	300	4,6	1,9	7,4	8,7	—	—	2,2	—	2,4
в страны планового хозяйства Азии	1955	27	0,5	—	1,2	1,2	—	—	—	—	—
	1961	37	0,6	—	1,2	1,4	—	—	—	—	—
В остальные страны мира	1955	843	15,9	14,0	15,3	13,7	84,0	79,4	17,3	48,1	14,8
	1961	933	14,3	14,3	12,8	12,7	13,3	87,3	20,4	45,5	18,0
Импорт											
Общий	1955	6290	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961	7750	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Из развитых стран рыночной экономики	1955	5250	83,5	64,8	49,7	59,3	43,9	97,6	89,8	96,3	88,7
	1961	6310	81,4	73,2	45,0	57,9	37,3	93,7	87,7	91,2	86,9
в том числе:											
из стран Западной Европы	1955	4170	66,3	50,0	36,9	33,9	38,8	74,7	73,0	80,2	71,7
	1961	4800	61,9	47,2	32,2	32,9	31,7	71,7	70,2	77,2	68,7
Из стран централизованного планового хозяйства	1955	137	2,2	2,3	4,3	6,1	3,3	1,5	2,1	2,0	2,1
	1961	361	4,7	2,4	7,8	9,7	6,7	5,9	3,8	3,9	3,8
в том числе:											
из стран Восточной Европы и Советского Союза	1955	115	1,8	0,2	4,1	5,4	3,3	1,5	2,0	2,0	2,0
	1961	330	4,3	1,4	7,7	9,5	6,7	5,8	3,3	3,5	3,3
из стран планового хозяйства Азии	1955	22	0,3	2,0	0,3	0,7	—	—	0,1	—	0,1
	1961	31	0,4	1,0	0,1	0,3	—	0,1	0,6	0,5	0,6
Из остальных стран мира	1955	903	14,4	33,0	46,0	34,6	52,9	0,8	8,1	1,7	9,2
	1961	1079	13,9	24,3	47,1	32,4	56,0	0,4	8,5	4,9	9,3

Источник: United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1961 and March 1963.

[a] Включая Южно-Африканскую Республику.

цента африканского[19] экспорта направлялось в Восточную Европу и Советский Союз, а доля импорта была еще меньше (см. таблицу 14), но к 1961 году доля экспорта и импорта почти удвоилась. За этот период общая доля африканского экспорта возросла с 5,3 миллиарда до 6,5 миллиарда долларов США, или на 23 процента. Однако экспорт

[19] Африканский континент и относящиеся к нему острова: не представлялось возможным исключить из цифр, приведенных в этом подразделе и таблице 14, данные о торговле Южно-Африканской Республики.

в государства СЭВ увеличивался гораздо быстрее (на 130 процентов). Аналогичным образом весь африканский импорт возрос на 25 процентов, а импорт из европейских стран централизованного планового хозяйства удвоился.

30. Сырье (исключая топливо) составляло более 40 процентов всего африканского экспорта, а продовольствие, напитки и табак — около одной трети. Структура африканского экспорта в район СЭВ несколько отличалась в последние годы и включала в основном сырье (около 80 процентов), в то время как продовольствие составляло 15—17 процентов. Экспорт готовых изделий был весьма незначительным в торговле с районом СЭВ, хотя они (в основном металлы) составляли почти 20 процентов всего африканского экспорта.

31. Основная масса африканского импорта традиционно состоит из готовых продуктов питания (более 40 процентов всего импорта в 1961 году) и средств производства (почти 30 процентов). В импорте из европейских стран централизованного планового хозяйства доля сырья и особенно топлива была значительно большей, чем во всем импорте. Важно также, что объем импорта машин из стран СЭВ возрос в 1961 году почти до 40 процентов против 23 процентов импорта из этих стран в 1955 году. Однако абсолютные цифры продолжают оставаться еще очень небольшими, а общая стоимость оборудования, импортированного в Африку из Восточной Европы и Советского Союза в 1961 году, оценивалась всего в 130 миллионов долларов США.

Латинская Америка

32. В 1955 году доля стран СЭВ в общем экспорте и импорте латиноамериканских стран занимала то же место, что и в торговле развивающихся стран Азии и Африки, и равнялась примерно 2 процентам. Однако за шесть рассматриваемых лет торговля Латинской Америки с Восточной Европой и Советским Союзом расширялась быстрее, чем с Африкой, и почти столь же быстро, как и с развивающимися странами Азии. В то время как общий латиноамериканский экспорт увеличился менее чем на 10 процентов, а импорт — менее чем на 20 процентов, объем экспорта и импорта из района СЭВ возрос в 3—3,5 раза (см. таблицу 15).

33. Как и африканский, латиноамериканский экспорт в основном состоит из продовольствия, топлива и сырья. На долю каждой группы соответственно приходится более 40 процентов всего экспорта. Однако в группе топлива и сырья горючее (нефть) составляет большую часть латиноамериканского экспорта — примерно 25 процентов всего объема. В 1955 году ассортимент латиноамериканских экспортных товаров, направляемых в район СЭВ, в широком смысле не отличался в большой степени от установившихся норм, за исключением того, что в нем отсутствовало топливо. Однако к 1961 году общая картина претерпела значительные изменения в результате расширения экспорта кубинского сахара и доля продовольствия увеличилась почти до 80 процентов. Тем не менее в общем экспорте продовольствия из Латинской Америки доля стран СЭВ составляла в 1961 году всего 11 процентов, хотя она и оценивалась в более чем 400 миллионов долларов США. Экспорт полуфабрикатов направлялся почти исключительно в промышленно развитые страны

34. В латиноамериканском импорте машины и другие промышленные товары составляли более 70 процентов общего объема. Эта доля почти поровну распределялась между двумя частными итогами (см. таблицу 15 *а*). Импорт из европейских стран с централизованным плановым хозяйством имел несколько иной состав, который, кроме того, претерпел определенные изменения в период с 1955 по 1961 год. В 1955 году импорт промышленных товаров из этих стран также составлял примерно 70 процентов всего объема, однако лишь третья часть его приходилась на средства производства. К 1961 году доля готовых изделий, исключая машины, сократилась до 30 процентов, а доля машин возросла до 30 процентов. За этот же период импорт продовольствия из стран СЭВ приобрел более значительные масштабы.

4. КОНЦЕНТРАЦИЯ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВАМИ СЭВ И РАЗВИВАЮЩИМИСЯ СТРАНАМИ

35. Характерная особенность торговли между государствами СЭВ и развивающимися странами до последнего времени состояла в наличии относительно небольшого числа стран-партнеров и сравнительно узкого круга товаров, участвующих в торговле. После Советского Союза Чехословакия является, пожалуй, самым важным торговым партнером развивающихся стран, как это указывалось выше, и на ее долю в 1961 году приходилось 40—45 процентов торгового оборота стран Восточной Европы как единой группы. Анализ торговли всех стран СЭВ показывает, что на долю Советского Союза и Чехословакии в 1961 году приходилось более 70 процентов экспортной торговли и почти 80 процентов всей импортной торговли с развивающимися государствами. Это же можно сказать и о долях Советского Союза и Чехословакии при-

ТАБЛИЦА 15

Товарная структура и распределение по районам торговли стран Латинской Америки

(разделы МСТК над колонками)

Район назначения или происхождения	Год	Торговля в целом: в млн. долл. (0—9)	Торговля в целом: в процентах (0—8)	Продовольствие, напитки, табак (0—1)	Сырьевые материалы и топливо: в целом (2—4)	Сырьевые материалы и топливо: сырьевые материалы (2, 4)	Сырьевые материалы и топливо: топливо (3)	Машины и транспортное оборудование (7)	Другие промышленные товары: в целом (5, 6, 8)	Другие промышленные товары: химические товары (5)	Другие промышленные товары: другие товары (6, 8)
а) распределение товарных групп в стоимостном и процентном отношениях											
Экспорт											
Общий	1955	7980	100	47,4	43,4	19,4	23,9	0,1	9,1	1,1	8,1
	1961	8660	100	41,7	48,8	21,2	27,6	0,3	9,2	1,2	8,0
В развитые страны рыночной экономики	1955	6170	100	52,5	36,9	21,1	15,8	0,1	10,5	1,1	9,4
	1961	6570	100	43,0	46,2	24,2	22,0	0,3	10,5	1,3	9,2
в том числе:											
в страны Западной Европы	1955	2290	100	52,0	36,9	26,7	10,3	0,1	10,9	1,1	9,8
	1961	2760	100	42,1	44,6	27,9	16,7	0,2	13,1	1,1	12,0
В страны централизованного планового хозяйства	1955	181	100	50,0	46,1	46,1	—	—	3,9	3,9	—
	1961	577	100	81,4	17,7	17,7	—	—	0,9	0,3	0,5
в том числе:											
в страны Восточной Европы и Советский Союз	1955	175	100	51,4	45,1	45,1	—	—	3,4	3,4	—
	1961	505	100	79,4	19,8	19,8	—	—	0,8	0,4	0,4
в страны планового хозяйства Азии	1955	6	100	—	80,0	80,0	—	—	20,0	20,0	—
	1961	72	100	95,8	2,8	2,8	—	—	1,4	—	1,4
В остальные страны мира	1955	1629	100	27,4	67,7	9,8	57,9	0,4	4,5	0,8	3,7
	1961	1513	100	20,8	71,6	9,7	61,9	0,7	6,9	1,2	5,7
Импорт											
Общий	1955	6920	100	13,0	17,4	8,1	9,4	32,1	37,4	9,1	28,3
	1961	8080	100	10,7	13,4	6,3	7,1	40,4	35,6	10,7	24,9
Из развитых стран рыночной экономики	1955	5530	100	9,3	8,0	5,1	2,8	39,4	43,3	11,0	32,3
	1961	6640	100	8,7	6,0	4,4	1,7	46,6	38,7	11,8	26,9
в том числе:											
из стран Западной Европы	1955	2000	100	5,8	5,7	5,3	0,5	40,2	48,3	10,6	37,7
	1961	2730	100	4,6	3,2	2,6	0,6	47,3	44,9	13,5	31,4
Из стран централизованного планового хозяйства	1955	142	100	3,8	25,4	7,7	17,7	26,2	44,6	4,6	40,0
	1961	500	100	11,5	27,1	11,3	15,8	30,7	30,7	9,9	20,8
в том числе:											
из стран Восточной Европы и Советского Союза	1955	140	100	3,9	25,8	7,8	18,0	26,6	43,8	4,7	39,1
	1961	500	100	11,5	27,1	11,3	15,8	30,7	30,7	9,9	20,8
из стран планового хозяйства Азии	1955	2	100	—	—	—	—	—	100	—	100
	1961	..	100	—	—	—	—	—	..	—	..
Из остальных стран мира	1955	1248	100	30,4	58,5	21,1	37,4	0,5	10,7	1,1	9,6
	1961	940	100	23,9	57,8	17,0	40,9	1,6	16,7	3,2	13,4

менительно к каждому континентальному подрайону развивающихся стран (см. таблицу 16). Естественно, характер торговли СЭВ с отдельными развивающимися странами различен. Восточная Германия, например, была в 1961 году более важным партнером для Гвинеи (по экспорту и импорту), Объединенной Арабской Республики и Бразилии (по экспорту), чем Чехословакия. Польша была более важным экспортером для Цейлона и Индонезии, чем Чехо-

ТАБЛИЦА 15 (*продолжение*)

Район назначения или происхождения	Год	Торговля в целом: в млн. долл. (0—9)	Торговля в целом: в процентах (0—8)	Продовольствие, напитки, табак (0—1)	Сырьевые материалы и топливо: в целом (2—4)	Сырьевые материалы и топливо: сырьевые материалы (2,4)	Сырьевые материалы и топливо: топливо (3)	Машины и транспортное оборудование (7)	Другие промышленные товары: в целом (5, 6, 8)	Другие промышленные товары: химические товары (5)	Другие промышленные товары: другие товары (6, 8)
b) распределение по районам в стоимостном и процентном отношениях											
Экспорт											
Общий	1955	7980	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961	8660	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В развитые страны рыночной экономики	1955	6170	77,3	85,9	66,0	84,4	51,1	40,0	89,0	76,5	90,6
	1961	6570	75,9	78,1	71,7	86,3	60,5	60,7	86,2	81,0	87,0
в том числе:											
в страны Западной Европы	1955	2290	28,7	31,6	24,6	39,6	12,4	20,0	34,5	29,4	35,2
	1961	2760	31,9	32,2	29,2	42,1	19,3	21,4	45,4	29,5	47,8
В страны централизованного планового хозяйства	1955	181	23	24	2,4	5,4	—	—	1,0	8,2	—
	1961	577	6,7	13,2	2,4	5,6	—	—	0,6	1,9	0,4
в том числе:											
в страны Восточной Европы и Советский Союз	1955	175	2,2	2,4	2,3	5,1	—	—	0,8	7,1	—
	1961	505	5,8	11,3	2,4	5,5	—	—	0,5	1,9	0,3
в страны планового хозяйства Азии	1955	5	0,1	—	0,1	0,2	—	—	0,1	1,2	—
	1961	72	0,8	1,9	—	0,1	—	—	0,1	—	0,1
В остальные страны мира	1955	1629	20,4	11,7	31,6	10,2	48,9	60,0	10,1	15,3	9,4
	1961	1513	17,5	8,8	25,8	8,0	39,5	39,3	13,2	17,1	12,6
Импорт											
Общий	1955	6920	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961	8080	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Из развитых стран рыночной экономики	1955	5530	79,9	57,3	36,6	50,9	24,2	98,2	92,5	96,8	91,2
	1961	6640	82,2	67,1	36,9	57,0	19,3	94,7	89,1	90,6	88,4
в том числе:											
из стран Западной Европы	1955	2000	28,9	12,9	9,6	19,1	1,4	36,5	37,6	33,9	38,9
	1961	2730	33,8	14,7	8,1	14,0	3,0	39,8	42,8	42,9	42,7
Из стран централизованного планового хозяйства	1955	142	2,1	0,6	2,8	1,8	3,6	1,6	2,3	1,0	2,7
	1961	500	6,2	6,8	12,8	11,4	14,0	4,8	5,5	5,9	5,3
в том числе:											
из стран Восточной Европы и Советского Союза	1955	140	2,0	0,6	2,8	1,8	3,6	1,6	2,2	1,0	2,6
	1961	500	6,2	6,8	12,8	11,4	14,0	4,8	5,5	5,9	5,3
из стран планового хозяйства Азии	1955	2	—	—	—	—	—	—	0,1	—	0,1
	1961	..	—	—	—	—	—	—	..	—	..
Из остальных стран мира	1955	1248	18,0	42,1	60,7	47,3	72,2	0,3	5,2	2,3	6,1
	1961	940	11,6	26,1	50,3	31,6	66,7	0,5	5,5	3,5	6,3

Источник: United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1961 and March 1963.

словакия и Восточная Германия. Масштабы отдельных торговых потоков настолько малы, что не могли вызвать широких колебаний по времени и месту [20].

[20] На точность сравнительных долей в таблицах 16 и 17, кроме того, оказывает влияние наличие в некоторых странах торговых остатков, не классифицированных по происхождению или месту назначения. Это особенно относится к Болгарии, Восточной Германии и Польше (см. таблицу I приложения) и к Советскому Союзу, где неустановленный остаток экспорта определялся в 1961 году суммой в 121 миллион долларов США (или почти 20 процентов установленного экспорта в развивающиеся страны).

ТАБЛИЦА 16

Вклад отдельных стран СЭВ в общую торговлю района с развивающимися странами в 1961 году

(в процентах)

Страна или район назначения	Экспортирующая страна или район: Болгария	Чехословакия	Восточная Германия	Венгрия	Польша	Румыния	Страны Восточной Европы	Советский Союз	Страны Восточной Европы и Советский Союз
Все развивающиеся страны	2,3	18,6	8,6	5,0	8,1	3,6	46,2	53,8	100,0
Страны Азии [a]	1,9	21,9	6,6	6,7	10,8	3,3	51,2	48,8	100,0
в том числе:									
Индия	1,0	16,4	10,6	7,8	9,2	2,2	47,2	52,8	100,0
Индонезия	1,9	20,4	2,3	3,8	24,1	2,9	55,4	44,6	100,0
Малайя	—	50,0	—	—	13,0	—	63,0	37,0	100,0
Цейлон	—	21,5	0,7	24,4	39,4	0,7	86,7	13,3	100,0
Пакистан	—	44,9	5,7	4,6	10,3	—	65,5	34,5	100,0
Ливан	8,1	14,7 [b]	9,9	4,8	15,4	29,8	82,7	17,3	100,0
Иран	—	...	11,6	13,1	13,1	—	37,8	62,2	100,0
Страны Африки [c]	2,9	21,6	10,1	4,1	4,4	4,6	47,7	52,3	100,0
в том числе:									
ОАР	1,6	10,6	13,9	5,1	3,9	7,3	42,4	57,6	100,0
Судан	7,1	19,8	8,8	3,8	7,7	1,7	48,9	51,1	100,0
Гана	—	11,8	10,8	2,0	—	—	24,5	75,5	100,0
Гвинея	—	—	14,9	4,2	5,8	—	24,9	75,1	100,0
Страны Латинской Америки	2,3	13,3	9,3	4,2	8,1	3,2	40,4	59,6	100,0
в том числе:									
Куба	2,8	7,4	6,9	2,7	5,7	2,8	28,3	71,7	100,0
Бразилия	—	23,4	25,0	2,2	17,7	3,3	71,6	28,4	100,0
Аргентина	0,5	24,2	4,9	18,4	17,8	8,3	74,1	25,9	100,0

Страна или район происхождения	Импортирующая страна или район: Болгария	Чехословакия	Восточная Германия	Венгрия	Польша	Румыния	Страны Восточной Европы	Советский Союз	Страны Восточной Европы и Советский Союз
Все развивающиеся страны	1,4	16,8	5,9	3,7	7,4	2,7	37,9	62,1	100,0
Страны Азии [a]	0,5	15,9	4,0	3,5	5,3	2,2	31,4	68,6	100,0
в том числе:									
Индия	0,6	16,9	10,7	7,6	5,8	3,8	45,4	54,6	100,0
Индонезия	0,9	16,3	1,7	1,5	2,0	3,1	25,5	74,5	100,0
Малайя	—	3,6	—	—	3,6	—	7,2	92,8	100,0
Цейлон	—	18,0	6,4	3,5	9,3	10,5	47,7	52,3	100,0
Пакистан	—	34,5	—	—	41,2	—	75,7	24,3	100,0
Ливан	—	13,2 [b]	18,4	—	5,2	13,2	50,0	50,0	100,0
Иран	—	...	9,3	19,0	3,7	—	32,0	68,0	100,0
Страны Африки [c]	2,6	25,3	8,5	3,7	6,4	6,2	52,7	47,3	100,0
в том числе:									
ОАР	2,1	24,4	8,9	4,9	5,0	7,7	53,0	47,0	100,0
Судан	1,7	15,2	2,8	1,7	12,3	7,9	41,6	58,4	100,0
Гана	—	9,2	28,6	—	5,0	—	42,8	57,2	100,0
Гвинея	—	—	30,6	7,1	19,4	—	57,1	42,9	100,0
Страны Латинской Америки	1,5	13,0	6,1	3,7	10,0	1,2	35,5	64,5	100,0
в том числе:									
Куба	2,1	7,3	3,0	2,1	6,2	0,1	20,8	79,2	100,0
Бразилия	—	26,2	17,9	5,4	19,8	1,9	71,2	28,8	100,0
Аргентина	0,2	23,6	5,2	10,2	24,1	1,9	65,2	34,8	100,0

Источник: Статистические данные по торговле стран Восточной Европы и Советского Союза.

[a] Исключая страны планового хозяйства Азии и Японию.

[b] 1960 год.

[c] Исключая Южно-Африканский Союз.

36. В отношении развивающихся стран-партнеров можно сказать, что на три из них — Кубу, Объединенную Арабскую Республику и Индию — в 1961 году приходилось более половины всего восточноевропейского и советского экспорта и импорта в торговле с развивающимися государствами (см. таблицу 17 и диаграммы 1 и 2). Недавнее появление Кубы как крупного «развивающегося» торгового партнера района СЭВ и особенно Советского Союза привело к значительному увеличению степени концентрации торговли между двумя этими группами стран. Однако следует помнить, что изменения географии торговли, показанные в таблицах, имели место в условиях быстрого общего роста торговли между европейскими государствами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами, и поэтому уменьшение долей многих развивающихся стран в последние годы тем не менее отражает в большинстве случаев, хотя и не во всех, увеличение их абсолютных величин (см. диаграмму 2). Более того, расширение географии торговли самого значительного восточноевропейского партнера для развивающихся стран — Чехословакии, по-видимому, представляет нечто отличное от того, что свойственно другим восточноевропейским государствам. Чехословацкий экспорт в 13 стран, отдельно приведенный в таблице 17, составлял всего 52 процента всего экспорта Чехословакии в развивающиеся страны [21].

37. В целом удельный вес отдельных развивающихся стран в общей торговле весьма значительно изменяется от одного государства СЭВ к другому. В азиатском районе Индия, пожалуй, была самым важным объектом экспорта СЭВ в 1961 году, однако ее доля в экспорте, поступавшем в этот район, колебалась от менее чем 30 процентов для Болгарии до почти 60 процентов для Восточной Германии. А во всем импорте из Азии эта доля изменялась от 19 процентов для Советского Союза до 64 процентов для Восточной Германии. Для Польши Индонезия была более важным экспортным рынком, чем Индия. Среди африканских стран доля Объединенной Арабской Республики колебалась от 25 процентов в чехословацком экспорте в развивающиеся страны до 80 процентов в румынском, а среди латиноамериканских стран Бразилия была особенно важным торговым партнером для Восточной Германии, а Аргентина — для Венгрии.

[21] Только около трети всего чехословацкого экспорта в Африку, очевидно, поступило в четыре страны, указанные в таблице 17 (Объединенная Арабская Республика, Судан, Гана и Гвинея), и, очевидно, значительное количество товаров, не специализированных по видам и назначению, должно было быть экспортировано в Северную Африку в 1961 году.

38. В отношении импорта СЭВ можно сказать, что в широком смысле он носил аналогичный характер. Однако в 1961 году среди азиатских поставщиков Пакистан и Малайя были так же важны для Польши, как и Индия, а Ирану принадлежала значительная доля в венгерском импорте из развивающихся стран. Почти 50 процентов всего советского импорта из развивающихся азиатских стран поступало из Малайи. Импорт из Бразилии определенно был менее важен для восточноевропейских стран, чем экспорт в нее. По крайней мере для двух стран — Восточной Германии и Румынии — стоимость импорта из Бразилии была большей, чем из Кубы. Для Венгрии и Польши Аргентина также была важным поставщиком в 1961 году.

39. Следует еще раз напомнить, однако, что анализ характера товаров и района, основанный на данных за один или, в лучшем случае, за два года (1955 и 1961 годы), предусматривает «сравнительный статистический» подход к очень изменчивой ситуации. Диаграмма 1 убедительно иллюстрирует тот факт, что в основном недавнее расширение торговли между районом СЭВ и развивающимися странами явилось результатом быстрого развития торговых связей с Египтом, Индией и прежде всего с Кубой. Стоимость как кубинского экспорта в страны СЭВ, так и импорта из них увеличилась на 400 миллионов долларов США за период с 1959 по 1961 год, а это составляет примерно 60 процентов всего роста экспорта из государств СЭВ в развивающиеся страны и более 80 процентов в район СЭВ из развивающихся стран за эти два года. Во-вторых, как это видно из диаграммы 2, никоим образом не соответствует действительности утверждение о том, что 1961 год был высшей точкой в торговле для всех крупных торговых партнеров. Так, например, экспорт в район СЭВ из Аргентины был самым значительным в 1954 году, из Пакистана — в 1952, из Малайи — в 1959 году, тогда как из Египта экспорт был, очевидно, почти одинаковым в период с 1957 по 1961 год. Для импорта из Восточной Европы и Советского Союза в Египет показательным был 1958 год, в Аргентину — 1955 и в Бразилию — 1960 год.

40. В целом, как это видно из таблицы 18, доля района СЭВ в торговле с развивающимися странами пока еще очень незначительна. Очевидными исключениями являются Объединенная Арабская Республика, которая в 1961 году направила более 40 процентов всего своего экспорта в район СЭВ и импортировала оттуда товаров на сумму, составившую почти 30 процентов всего ее импорта; Гвинея, покрывшая половину своего импорта закупками в районе СЭВ (в основном в Советском

ТАБЛИЦА 17

Концентрация торговли между отдельными странами СЭВ и некоторыми развивающимися странами в 1961 году

А. Доля общей торговли (экспорт или импорт) каждой страны СЭВ с развивающимися странами (в процентах)

В. Доля общей торговли (экспорт или импорт) каждой страны СЭВ со странами континентальных подгрупп (в процентах)

Экспортирующий или импортирующий район ↓ / Район назначения или происхождения →		Развивающиеся страны: в млн. долл. США	Развивающиеся страны: в процентах	Все страны Азии	В том числе: Индия	Индонезия	Малайя	Цейлон	Пакистан	Ливан	Иран [b]	Все страны Африки [a]	В том числе: Египет [a]	Судан	Гана	Гвинея	Все страны Латинской Америки	В том числе: Куба	Бразилия	Аргентина
Экспорт																				
Болгария	A	32,4	100,0	29,0	5,6	4,0	—	—	—	6,8	—	33,6	9,3	4,0	—	—	37,4	36,4	—	0,6
	B	—	—	100,0	19,1	13,8	—	—	—	23,4	—	100,0	27,5	11,9	—	—	100,0	97,5	—	1,7
Чехословакия	A	260,8	100,0	41,8	11,3	5,5	1,0	1,1	1,5	1,5 [b]	..	31,0	7,7	1,4	0,9	—	27,2	11,3	5,8	3,8
	B	—	—	100,0	27,1	13,1	2,5	2,7	3,6	3,7 [b]	..	100,0	24,8	4,4	3,0	—	100,0	41,6	21,4	14,0
Восточная Германия	A	120,3	100,0	27,4	16,0	1,3	—	0,1	0,4	2,2	2,8	31,4	21,8	1,3	1,8	4,5	41,2	22,9	13,4	1,7
	B	—	—	100,0	58,2	4,8	—	0,3	1,5	8,2	10,3	100,0	69,3	4,2	5,8	14,3	100,0	55,8	32,5	4,0
Венгрия	A	70,8	100,0	47,2	19,9	3,8	—	4,7	0,6	1,8	5,4	21,5	13,6	1,0	0,6	2,1	31,3	15,4	2,0	10,6
	B	—	—	100,0	42,2	8,1	—	9,9	1,2	3,9	11,4	100,0	63,2	4,6	2,6	9,9	100,0	49,3	6,3	33,9
Польша	A	113,4	100,0	47,4	14,6	14,9	0,6	4,7	0,8	3,7	3,4	14,6	6,4	1,2	—	1,9	38,0	19,9	10,1	6,4
	B	—	—	100,0	30,7	31,5	1,3	9,9	1,7	7,8	7,1	100,0	44,0	8,4	—	1,3	100,0	52,6	26,5	17,0
Румыния	A	50,9	100,0	32,6	7,9	3,9	—	0,2	—	15,9	—	34,2	27,3	0,6	—	—	33,2	22,4	4,1	6,7
	B	—	—	100,0	24,1	12,0	—	0,6	—	48,8	—	100,0	79,9	1,7	—	—	100,0	67,5	12,4	20,1
Восточная Европа	A	648,6	100,0	39,4	13,1	6,0	0,5	1,8	0,9	3,5	1,7	27,6	12,3	1,4	0,8	1,4	33,0	17,5	7,1	4,8
	B	—	—	100,0	33,4	15,2	1,3	4,6	2,2	8,8	4,3	100,0	44,8	5,0	2,8	5,0	100,0	52,9	21,5	14,1
Советский Союз	A	756,1	100,0	32,2	12,6	4,1	0,3	0,2	0,4	0,6	2,4	25,9	14,4	1,2	2,0	3,6	41,9	38,0	2,4	1,4
	B	—	—	100,0	39,1	12,8	0,8	0,7	1,2	1,9	7,4	100,0	55,5	4,7	7,9	13,9	100,0	90,7	5,8	3,3
Восточная Европа и Советский Союз	A	1 404,7	100,0	35,5	12,9	5,0	0,4	1,0	0,6	1,9	2,0	26,7	13,4	1,3	1,5	2,6	37,8	28,5	4,6	2,9
	B	—	—	100,0	36,2	14,0	1,1	2,7	1,7	5,4	5,8	100,0	50,4	4,9	5,4	9,7	100,0	75,4	12,1	7,7
Импорт																				
Болгария	A	19,6	100,0	13,3	3,6	2,0	—	—	—	—	—	43,4	22,4	1,5	—	—	43,4	41,8	—	0,5
	B	—	—	100,0	26,9	15,4	—	—	—	—	—	100,0	51,8	3,5	—	—	100,0	96,5	—	1,2
Чехословакия	A	235,3	100,0	34,4	8,8	3,1	2,8	1,3	2,6	0,4 [b]	..	34,6	21,2	1,1	0,5	—	30,9	12,3	9,3	5,7
	B	—	—	100,0	25,6	9,1	8,0	3,8	7,5	1,2 [b]	..	100,0	61,2	3,3	1,3	—	100,0	39,8	30,1	18,5
Восточная Германия	A	82,3	100,0	24,9	15,9	1,0	—	1,3	—	1,7	3,0	33,2	22,0	0,6	4,1	3,6	41,9	14,2	18,1	3,6
	B	—	—	100,0	63,9	3,9	—	5,4	—	6,8	12,2	100,0	66,3	1,8	12,5	11,0	100,0	33,9	43,2	8,7
Венгрия	A	51,1	100,0	35,4	18,2	1,4	—	1,2	—	—	10,0	23,7	19,8	0,6	—	1,4	40,9	15,9	8,8	11,4
	B	—	—	100,0	51,4	3,9	—	3,3	—	—	28,2	100,0	83,5	2,5	—	5,8	100,0	38,8	21,5	27,8
Польша	A	103,9	100,0	26,2	7,0	0,9	6,4	1,5	7,0	0,4	1,0	19,7	9,9	2,1	0,6	1,8	54,1	23,5	15,9	13,3
	B	—	—	100,0	26,8	3,3	24,3	5,9	26,8	1,5	3,7	100,0	50,2	10,7	2,9	9,3	100,0	43,4	29,4	24,6
Румыния	A	37,7	100,0	30,2	12,5	3,7	—	4,8	—	2,7	—	52,5	41,9	3,7	—	—	17,0	1,3	4,2	2,9
	B	—	—	100,0	41,2	12,3	—	15,8	—	8,8	—	100,0	79,8	7,1	—	—	100,0	7,8	25,0	17,2
Восточная Европа	A	529,9	100,0	30,4	10,5	2,2	2,5	1,5	2,5	0,7	1,6	32,0	20,5	1,4	1,0	1,1	37,6	15,5	11,2	7,0
	B	—	—	100,0	34,6	7,2	8,1	5,1	8,3	2,4	5,3	100,0	64,0	4,4	3,0	3,3	100,0	41,1	29,8	18,7
Советский Союз	A	866,8	100,0	40,6	7,7	3,9	19,6	1,0	0,5	0,4	2,1	17,6	11,1	1,2	0,8	0,5	41,8	36,0	2,8	2,3
	B	—	—	100,0	19,0	9,6	48,2	2,6	1,2	1,1	5,2	100,0	63,0	6,8	4,5	2,8	100,0	86,0	6,6	5,5
Восточная Европа и Советский Союз	A	1 396,7	100,0	36,7	8,8	3,3	13,1	1,2	1,3	0,5	1,9	23,1	14,7	1,3	0,9	0,7	40,2	28,2	6,0	4,1
	B	—	—	100,0	23,9	8,9	35,7	3,4	3,5	1,5	5,2	100,0	63,5	5,5	3,7	3,0	100,0	70,1	14,8	10,2

Источник: Национальные статистические данные стран Восточной Европы и United Nations *Yearbook of International Trade Statistics.*

[a] По статистике Венгрии Сирия включается в ОАР (и в страны Африки). В данных по Румынии, Болгарии и СССР Сирия включена только в Африку. Восточногерманские и польские источники рассматривают Сирию как часть Азии.

[b] Данные 1960 года.

ТАБЛИЦА 18

Доля стран Восточной Европы и Советского Союза в общей торговле отдельных развивающихся стран в 1961 году

Район экспорта или импорта	Общий экспорт или импорт (в млн. долл.)	В том числе: страны Восточной Европы	Советский Союз	СЭВ в целом
		(в процентах)		
Экспорт				
Весь экспорт из развивающихся стран	27 600	1,9	3,1	5,0
Страны Азии	12 420	1,3	2,8	4,1
Индия	1 386	4,0	4,8	8,8
Индонезия	784	1,5	4,3	5,8
Малайя	857	1,5	19,8	21,3
Цейлон	364	2,2	2,5	4,7
Пакистан	400	3,4	1,1	4,5
Ливан [a]	42	9,0	9,1	18,1
Иран [a]	815	1,1	2,2	3,3
Страны Африки	6 520	2,6	2,3	4,9
ОАР	485	22,4	19,8	42,2
Судан	179	4,1	5,8	9,9
Гана	292	1,8	2,3	4,1
Гвинея	64	8,8	6,6	15,4
Страны Латинской Америки	8 660	2,3	4,2	6,5
Куба	637*[b]	12,9	49,0*	61,9*
Бразилия	1 403	4,2	1,7	5,9
Аргентина	964	3,9	2,1	6,0
Импорт				
Весь импорт в развивающиеся страны	29 360	2,2	2,6	4,8
Страны Азии	13 530	1,9	1,8	3,7
Индия	2 246	3,8	4,2	8,0
Индонезия	794	4,9	3,9	8,8
Малайя	728	0,5	0,3	0,8
Цейлон	358	3,3	0,5	3,8
Пакистан	642	0,9	0,5	1,4
Ливан [a]	343	6,6	1,4	8,0
Иран [a]	695	1,6	2,6	4,2
Страны Африки	7 750	2,3	2,5	4,8
ОАР	678	11,8	16,0	27,8
Судан	238	3,7	3,9	7,6
Гана	394	1,3	3,9	5,2
Гвинея	73	12,4	37,3	49,7
Страны Латинской Америки	8 080	2,7	3,9	6,6
Куба	773*[b]	14,7*	37,1*	51,8*
Бразилия	1 460	3,2	1,3	4,5
Аргентина	1 460	2,1	0,7	2,8

Источники: United Nations *Yearbook of International Trade Statistics* и *Monthly Bulletin of Statistics, March 1963*; Национальные статистические данные стран Восточной Европы и Советского Союза.

[a] Данные 1960 года.

[b] Приблизительная оценка взята из United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, June 1963.

Союзе); в меньшей степени Малайя и Ливан, которые в 1961 году отправили около 20 процентов своего экспорта в район СЭВ. Не имеется статистических данных об объеме всей торговли Кубы, которая, несомненно, является самым важным партнером. По грубым подсчетам, около двух третей кубинского экспорта поступало в 1961 году в страны СЭВ (главным образом в Советский Союз), и в то же время на район СЭВ приходилось более половины кубинского импорта. Ни для какой другой страны, указанной в таблице 18, торговля с Восточной Европой и Советским Союзом не превышала 10 процентов общего объема[22]. Однако вполне возможно, что включение объема торговли, не распределенного по источникам происхождения и местам назначения, увеличило бы эти доли в известных размерах, и еще раз следует подчеркнуть, что картина географического состава, данная в таблицах 16 и 18, никоим образом не является статистической. Представляется, например, что после 1961 года торговые отношения между странами СЭВ и Кубой еще более укрепились, хотя и нет достоверных статистических данных на этот счет.

41. Имеющиеся неполные статистические данные об объеме торговли по отдельным странам и товарам не дают возможности создать всеобъемлющую картину товарного обмена между этими двумя группами. Данные по четырем странам, приведенные в таблице 19, свидетельствуют о высокой степени концентрации импорта СЭВ из развивающихся стран на нескольких видах товаров. Анализ импорта широкого круга товаров, данный в разделе 2, показал, что продовольствие и сырье составляли, по крайней мере до 1961 года, почти весь импорт в государства СЭВ из развивающихся стран (такой состав очень близок к составу импорта из развивающихся стран в развитые страны с рыночной экономикой). Из таблицы 19 становится ясным, что ассортимент импорта в Восточную Европу и Советский Союз настолько невелик, что для каждой из четырех экспортирующих стран — Кубы, Индонезии, Пакистана и Объединенной Арабской Республики — лишь на один вид товара (соответственно сахар, натуральный каучук, джут и хлопок) приходится не меньше четырех пятых общей стоимости импорта в четыре указанных государства СЭВ. А для других крупных экспортеров — Аргентины, Бразилии и Индии — три-четыре вида товаров составляют львиную долю импорта в страны СЭВ. Можно доказывать, что такое явление — естественное следствие малого объема и «новизны» самой торговли, а в некоторых развивающихся странах это результат наличия ограниченного числа товаров, пригодных для экспорта. Но этот факт можно также рассматривать как доказательство больших возможностей будущего расширения.

[22] В отношении района Экономической комиссии для Азии и Дальнего Востока данные по каждой стране приведены в таблице 7 документа «Торговля между развивающимися странами ЭКАДВ и странами централизованного планового хозяйства», том VII.

ТАБЛИЦА 19

Значение отдельных товаров, импортируемых в Чехословакию, Венгрию, Польшу и Советский Союз из некоторых развивающихся стран в 1961 году

(Общая стоимость импорта из развивающихся стран в процентах)

	Товары	*Проценты*
Чехословакия		
Аргентина	Сырые шкуры, танин, мех	62,3
Бразилия	Руда, металлы, кофе, какао и мясо	77,1
Куба	Руда, металлы, сахар	77,9
Индия	Руда, мешковина, сырые шкуры, танин, кофе, чай, специи	86,2
Индонезия	Натуральный каучук	93,2
Пакистан	Сырьевые материалы и текстильные полуфабрикаты	98,7
Объединенная Арабская Республика	Хлопок	
Венгрия		
Аргентина	Коровьи шкуры, жмыхи	87,6
Бразилия	Кофе, какао-бобы, хлопок	85,5
Куба	Сахар	
Индия	Железная руда, жмыхи, кофе	54,8
Индонезия	Натуральный каучук	с. 90-96
Объединенная Арабская Республика	Хлопок	с. 76
Польша		
Аргентина	Шерсть, коровьи шкуры, растительные масла	91,3
Бразилия	Железная руда, сизаль, кофе, какао-бобы	80,7
Куба	Сахар	91,6
Индия	Железная руда, слюда, жмыхи, земляной орех	74,0
Индонезия	Натуральный каучук	93,1
Пакистан	Джут	99,6
Объединенная Арабская Республика	Хлопок	98,6
Советский Союз		
Аргентина	Шерсть, коровьи шкуры, растительное масло	96,0
Бразилия	Кофе, какао-бобы, хлопок	90,3
Куба	Сахар	96,3
Индия	Шерсть, чай, мешковина, сырые шкуры, канат	79,1
Индонезия	Натуральный каучук	86,2
Пакистан	Джут	99,8
Объединенная Арабская Республика	Хлопок	98,0

Источники: Национальные статистические данные стран Восточной Европы и Советского Союза; *Внешняя торговля СССР за 1962 год; Statystyka handlu zagranicznego, 1961; Facts on Czechoslovak Foreign Trade, 1963.*

42. С целью анализа было бы интересным определить долю Восточной Европы и Советского Союза в общем экспорте основных товаров, поступающих из развивающихся стран. К сожалению, имеющиеся данные отрывочны и дают возможность воссоздать картину лишь весьма частично. Некоторые наблюдения могут, однако, основываться на данных за 1961 год, взятых из нескольких источников (это требует осторожного подхода к ним) и сведенных воедино в таблице 20. Вначале можно отметить, что восточноевропейские страны в 1961 году импортировали (из всех источников) больше кофе, какао, цитрусовых, джута, хлопка и шерсти, чем Советский Союз. Последний, с другой стороны, пожалуй, является самым важным импортером сахара и натурального каучука, даже если в дальнейшем некоторая их часть реэкспортируется в основном в государства Восточной Европы. Во-вторых, создается впечатление, что импорт в весь район СЭВ хлопка и сахара достигает весьма значительных размеров в общем объеме экспорта этих товаров развивающимися странами. С другой стороны, поставки в страны СЭВ кофе, какао и цитрусовых в 1961 году составляли лишь незначительную долю экспорта из развивающихся стран как единой группы, хотя они имели некоторое значение для отдельных государств (так, например, импорт бобов какао из Бразилии составлял более 20 процентов всего такого экспорта, а импорт в Чехословакию, Венгрию и Польшу коровьих шкур из Аргентины был весьма значительным в аргентинском экспорте). В 1961 году только один Советский Союз импортировал около четверти всего малайского экспорта натурального каучука и половину всего экспорта кубинского сахара.

43. В отношении торговли с латиноамериканскими странами эти выводы подкрепляются недавно опубликованными данными Экономической комиссии для Латинской Америки о масштабах экспорта основных товаров из отдельных латиноамериканских стран в различные группировки стран, включая район СЭВ. Эти данные показывают, что только стоимость импорта в район СЭВ кубинского сахара, шкур из Аргентины и бразильского кофе превышала в 1961 году 10 миллионов долларов США. Кроме того, как видно из таблицы 21, на долю импорта в страны СЭВ приходилось более 10 процентов всего экспорта из Аргентины кебрачо и льняного масла, сизаля, железной руды и какао из Бразилии, мяса и шкур из Уругвая (в импорте шкур доля СЭВ превышала 50 процентов). Таблица 10 в документе Экономической комиссии для Азии и Дальнего Востока, упоминавшемся выше[23], дает процентное распределение стоимости экспорта основных товаров из района ЭКАДВ в различные географические группировки, включая Восточную Европу и Советский Союз. Из нее видно, что за три года (с 1958 по 1960) на долю последнего района

[23] См. сноску 22.

ТАБЛИЦА 20

Импорт некоторых товаров в отдельные страны СЭВ из развивающихся стран в 1961 году

(в тысячах тонн)

Товар		Общий экспорт из развивающихся стран	Общий импорт в страны СЭВ[a]	В том числе: Советский Союз	Страны Восточной Европы	Болгария	Чехословакия	Восточная Германия	Венгрия	Польша	Румыния
Кофе	Общий	2 697	79,2	29,7	49,5	1*	13,9	27,1	3,3	4,2	—*
	в том числе:										
	из Бразилии	1 018,2	45,5	23,2	..	—	7,3	..	1,2	4,2	—
	из Гвинеи	12,0	..	0,5	..	0,6	—	..	..	—	—
	из Индии	31,1	..	2,0	..	—	..	..	0,8	—	—
	из Индонезии	65,5	..	1,0	..	—	..	..	—	—	—
	из Йемена	5*	..	1,5	..	—	..	..	..	—	—
	из Колумбии	339,1	2,5	..	..	—	2,8	..	..	—	—
Какао-бобы	Общий	1 005	65,2	20,6	44,6	1,0	15,1	13,4	3,3	9,7	2,1
	в том числе:										
	из Бразилии	104,2	21,4	4,8	..	—	8,8	..	1,5	8,1	..
	из Ганы	411,9	..	15,7	..	—	0,4	..	..	1,0	..
	из Цейлона	2,7	..	..	..	..	..	..	..	0,1	..
Цитрусовые	Общий	1 251	238,1	100,5	137,6	2,4	37,3	24,7	18,6	36,3	18,3
	в том числе:										
	из Бразилии	115,5	..	7,6	..	—	..	..	..	..	..
	из Ливана	68,2	..	0,9	..	—	..	..	..	1,0	..
	из Марокко	351,1	..	22,9	..	0,5	..	..	..	2,3	..
	из Израиля	297,3	..	..	..	0,6	..	..	..	1,9	..
	из Туниса	41,8	..	..	..	..	..	..	..	0,4	..
Сахар[b]	Общий	15 115	4 171	3 577	594	99	11*	112	81	261	30
	в том числе:										
	из Кубы	6 422	..	3 345	..	83	..	..	..	261	..
Натуральный каучук	Общий	2 510	517,5	360,3	157,2	6,1	66	23,9	12,7	37,0	11,5
	в том числе:										
	из Индонезии	686,2	..	52,3	..	—	7	..	1,1	1,3	..
	из Камбоджи	36,0	..	8,7	..	—	..	..	..	..	..
	из Малайи	1 187,2	..	267,7	..	4,0	30	..	..	11,8	..
	из Таиланда	184,6	..	14,3	..	—	..	..	..	1,6	..
	из Цейлона	89,5	..	13,2	..	—	5	..	0,4	1,9	..
	из Бирмы	10,3	..	..	..	..	..	..	..	0,6	..
Джут	Общий	756,0	68,2	14,5	53,7	—	17	5,1	6,5	19,8	5,3*
	в том числе:										
	из Пакистана	605,8	24,4	9,4	15,0	—	15	..	—	17,3	..
Хлопок	Общий	1 668	655,3	141,6	513,7	30,3	122,0	92,5	68,0	140,1	60,8
	в том числе:										
	из Афганистана	11,5*	..	7,0	..	—	..	..	..	..	..
	из Ирана	52,4*	..	7,2	..	—	7	..	7,1	1,1	..
	из Египта	265,3	..	91,8	..	4,5	37	..	10,1	9,8	..
	из Сирии	88,4	..	4,9	..	4,4	..	..	..	0,6	..
	из Судана	105,4	..	9,9	..	0,3	..	..	..	2,3	..
	из Бразилии	205,7	12,1	6,1	..	..	..	..	2,9	..	..

ТАБЛИЦА 20 *(продолжение)*

Товар	Общий экспорт из развивающихся стран	Общий импорт в страны СЭВ[a]	В том числе: Советский Союз	Страны Восточной Европы	Болгария	Чехословакия	Восточная Германия	Венгрия	Польша	Румыния
Шерсть (мытая) Общий	186	123,2	55,3	67,9	1,3	22,0	23,0	2,4	16,3	2,9
в том числе:										
из Аргентины	91,6	..	1,9	..	—	..	..	..	2,8	..
из Афганистана	..	..	4,3	..	—	..	..	..	..	..
из Индии	9,9	..	4,6	..	—	..	..	..	..	..
из Ирана	3,7[c]	..	2,4	..	—	..	..	..	..	..
из Уругвая	50,1	..	2,1	..	—	..	..	0,1	..	..
Коровьи шкуры Общий	—	..	..	..	2,5	41[d]	..	21,2	36,3	5,3[d]
в том числе:										
из Аргентины	63,9	..	..	..	—	21[d]	..	8,9	19,3	..
из Кубы	..	..	..	..	0,4	—	..	1,0	1,3	..
из Бразилии	8,5	..	..	..	—	5[d]	..	..	2,9	..
из Уругвая	16,4[e]	..	..	..	..	..	..	..	2,7	..

Источники: Национальные статистические данные; United Nations *Yearbook of International Trade Statistics* 1961; FAO, *Yearbook of Food and Agricultural Statistics*— Trade, 1962; United Nations *Commodity Trade Statistics*, 1961, Vol. II; ECLA *Exportaciones Latino-Americanas de Productos seleccionados segun destino*, 1959—1961.

Примечание: Данные колонки «Общий экспорт из развивающихся стран» (исключая коровьи шкуры) взяты из FAO *Yearbook, 1962*.

[a] Общие цифры для каждого товара в этой колонке представляют собой общий импорт всех стран СЭВ (включая торговлю между странами СЭВ), за исключением Албании.

[b] Для стран СЭВ, реальный вес.

[c] 1960 год.

[d] Общее количество необработанных шкур.

[e] Исключая дубленые и полудубленые шкуры.

приходилось в среднем 13 процентов натурального каучука и 12 процентов экспорта хлопка-сырца. Ни для каких других товаров доля района СЭВ в экспорте ЭКАДВ не превышала 10 процентов.

44. В таблице 10 было показано, что более двух третей экспорта стран — членов СЭВ в развивающиеся страны составляют промышленные товары. При таком виде торговли, как это можно ожидать, поставляется большее разнообразие товаров, чем при торговле почти исключительно продовольственными или сырьевыми товарами, и разнообразие товаров, экспортируемых из района СЭВ в развивающиеся страны, было, несомненно, шире, чем товаров, импортированных из этих стран. Однако имеющиеся данные свидетельствуют о том, что в большинстве случаев экспортная торговля с отдельными странами до настоящего времени велась в основном лишь по некоторым видам товаров (или однородных групп товаров). В таблице 22 показаны главные предметы экспорта четырех стран — членов СЭВ в развивающиеся страны, которые являются их основными партнерами по торговле. Как это можно видеть, Чехословакия, по-видимому, специализируется на экспорте комплектного промышленного оборудования (в частности, металлообрабатывающих машин), а также транспортного оборудования. Имеющиеся неполные данные по Венгрии показывают, что ее экспорт в Индию, Индонезию, Аргентину и Бразилию состоит всего из нескольких типов товаров. Более половины объема польского экспорта в Индонезию и Бразилию составляют грузовые суда. В 1961 году почти единственным предметом польского экспорта в Аргентину являлся уголь, а стальные рельсы составляли почти половину экспорта Польши в Индию. Польский экспорт в Египет и Кубу был более разнообразным. В советской экспортной торговле главное место занимали поставки комплектного и транспортного оборудования, однако имел некоторое значение, в особенности в торговле со странами Латинской Америки[24], экспорт сырья (нефти и нефтепродуктов, черных металлов и пшеницы).

[24] Еще более концентрированным является экспорт в страны, импортировавшие небольшое количество товаров. Например, в 1961 году экспорт сахара из Чехословакии в Пакистан и Цейлон составил в стоимостном отношении больше половины всего экспорта в эти страны. В этом же году сахар занимал господствующее положение в польском экспорте в Ливан и Цейлон. Сахар и оборудование для рафинирования составили две трети польского экспорта в Иран. Поставки из Венгрии проката в Израиль и сахара на Цейлон в стоимостном отношении превысили 50 процентов всего объема экспорта в эти страны. Советский экспорт комплектного оборудования в Афганистан, Иран, Сирию и Гвинею составил почти половину стоимости всего советского экспорта в эти страны.

ТАБЛИЦА 21

Удельный вес стран Восточной Европы и Советского Союза в общей стоимости экспорта некоторых товаров из стран Латинской Америки в 1961 году

(в миллионах долларов и в процентах)

Экспортирующие страны и товары	Общий экспорт в миллионах долларов	Экспорт в страны СЭВ: в миллионах долларов	Экспорт в страны СЭВ: в процентах к общему экспорту	В том числе в Советский Союз: в миллионах долларов	В том числе в Советский Союз: в процентах к общему экспорту в страны СЭВ
Аргентина					
Квебраховый экстракт	13,0	1,4	11	—	—
Шкуры	65,2	34,6	53	8,0	23
Шерсть	138,8	7,1	5	0,8	11
Мясо	111,7	1,6	1,5	—	—
Льняное масло	50,2	5,8	12	5,1	9
Бразилия					
Сизаль	23,2	4,0	17	—	—
Хлопок	109,7	7,1	6	3,4	48
Железная руда	60,1	9,1	15	—	—
Кофе	710,4	31,9	5	13,9	44
Какао	45,9	9,8	21	0,4	4
Колумбия					
Кофе	307,8	2,3	0,7	—	—
Куба [a]					
Сахар (нерафинированный)	419,8	113,1	27	103,2	91
Сахар (рафинированный)	47,7	1,3	3	—	—
Уругвай					
Мясо	16,7	2,5	15	—	—
Шкуры	4,9	2,6	53	0,7	27
Шерсть	85,5	4,7	5	—	—
Льняное масло	6,5	0,5	8	—	—

Источник: ECLA, *Exportaciones Latinoamericanas de productos seleccionados segun destino, 1959—1961.*

[a] Данные 1960 года.

5. РЕЗЮМЕ К ЧАСТИ 1

45. Имеющиеся статистические данные о торговле между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами позволяют сделать пространные выводы об объеме, структуре и тенденциях развития торговли между этими двумя группами стран. Однако недостаточность этих сведений не позволяет нарисовать ясную и полную картину этой торговли. Несмотря на это, характерные черты торговли между районом СЭВ и развивающимися странами позволяют сделать следующие заключения о том, что она была: a) небольшой по объему, b) быстро развивающейся, c) сосредоточенной между относительно небольшим количеством стран и на ограниченном количестве видов товаров.

46. В 1961 году объем торговли с развивающимися странами составил меньше 10 процентов торгового оборота (включая внутреннюю торговлю) стран — членов СЭВ. Эта цифра колеблется от 3—4 процентов для Болгарии и Восточной Германии до 12—13 процентов для Чехословакии и Советского Союза. Доля района СЭВ в торговле развивающихся стран как единой группы была еще меньшей — около 5 процентов, а вес торговли со странами централизованного планового хозяйства (включая эти страны в Азии) был только незначительно выше.

47. Между 1955 и 1961 годами доля стран Восточной Европы и Советского Союза в общем объеме торговли развивающихся стран увеличилась более чем вдвое, так же как доля импорта из развивающихся стран в общем импорте стран — членов СЭВ, в то время как доля экспорта в развивающиеся страны в общем объеме экспорта стран — членов СЭВ увеличилась в общем на 60 процентов. Однако эта тенденция в торговле района СЭВ объяснялась в основном расширением торговли СССР с развивающимися странами, составившим увеличение объема советского экспорта в 8,5, а импорта — в 5 раз. Для Восточной Европы темпы роста объема торговли с развивающимися странами были высокими (около 10 процентов в год), но ненамного выше, чем темп возрастания объема торговли с другими главными группами стран. За тот же период объем торговли стран централизованного планового хозяйства, находящихся в Азии, с развивающимися странами возрос в стоимостном отношении примерно на 50 процентов.

48. В товарном отношении торговля между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами до 1961 года соответствовала традиционному типу торговли развивающихся стран, состоящей главным образом из экспорта сырья и продовольственных товаров и импорта промышленных товаров, включая средства производства.

49. Сочетание низких начальных уровней (например, общая стоимость советского экспорта в развивающиеся страны составила в 1955 году только 88 миллионов долларов США) с быстрым ростом за последние несколько лет является причиной некоторой эклектичности, или «пятнистости», в системе торговли между этими двумя группами стран. Проявление этого также находит отражение в резком спаде торговли стран — членов СЭВ с континентальным Китаем и в стремительном

ТАБЛИЦА 22

Доля основных товаров, экспортируемых четырьмя восточноевропейскими странами в некоторые развивающиеся страны в 1961 году

А — основные товары, экспортируемые в развивающиеся страны.
В — цена «А» как процент от всего экспорта в развивающиеся страны.

Страна назначения	*Чехословакия*		*Венгрия*		*Польша*		*Советский Союз*	
	А	*В*	*А*	*В*	*А*	*В*	*А*	*В*
Индия	Комплектное оборудование заводов, металл, металлообрабатывающие станки	66	Сталь (прокат), шины	48	Стальные рельсы	43	Комплектное оборудование заводов, самолеты, черные металлы, нефтепродукты	59
Индонезия	Железнодорожные вагоны и оборудование, сельскохозяйственные машины, силовые установки	82	..[a]	..[a]	Грузовые суда, хлопчатобумажные ткани	83	Комплектное оборудование заводов, транспортно-дорожное оборудование, хлопчатобумажные ткани	67
Египет	..	..	..	..	Кокс, инструменты, стальное литье	32	Комплектное оборудование заводов, нефть, древесина, бумага, черные металлы	72
Аргентина	Комплектное оборудование заводов, металл, металлообрабатывающие станки	60	Станки, железнодорожные вагоны	74	Уголь	81	Оборудование для нефтедобывающей промышленности, черные металлы	80
Бразилия	Комплектное оборудование заводов, металл, металлообрабатывающие станки	43	Алюминиевые кабели, буровое оборудование, запасные части для велосипедов	42	Грузовые суда, тракторы, ячмень, солод	57	Пшеница, нефть	100
Куба	Автомобили, сельскохозяйственные машины, комплектное оборудование заводов	33	..	..	Грузовики, консервированное мясо, цемент, стальной лист, тракторы	29	Дорожное оборудование, нефть, черные металлы, древесина, бумага, удобрения, пшеница	57

Источник: Тот же, что в таблице 19.

[a] Около половины всего экспорта составляют хлопчатобумажные ткани.

росте торговли с Кубой за последние несколько лет. На долю последней в 1961 году приходилось около 40 процентов всего объема торговли Советского Союза с развивающимися странами и почти 20 процентов общего объема торговли Восточной Европы. Больше половины объема торгового оборота стран — членов СЭВ с развивающимися странами приходилось на три страны: Кубу, Объединенную Арабскую Республику и Индию. В то же время около 75 процентов всего объема торговли стран — членов СЭВ приходилось только на две страны — Советский Союз и Чехословакию. Торговля между этими двумя группами стран, которые подвергаются исследованию в данной работе, в большинстве своем не только ограничена сравнительно небольшим числом участвующих в ней стран, но и тем, что содержание этой торговли в целом до настоящего времени ограничивается сравнительно небольшим числом товаров. Эти две характерные черты, конечно, до некоторой степени взаимосвязаны.

50. Можно оспаривать то, что существующий в настоящее время ограниченный круг стран, участвующих в этой торговле, и небольшое разнообразие поставляемых товаров являются основой для расширения торговли в будущем. Однако, исключая общие рассуждения, анализ развития этой торговли в прошлом и существующей в настоящее время формы торговли является плохим руководством для предсказания возможных путей развития этих торговых отношений в будущем. Было бы неправильно полагать, что торговые связи, не существующие в настоящее время или развитые слабо, обязательно такими и останутся; было бы одинаково неправильным предугадать на долгий период в будущем те темпы роста других торговых потоков, которые были исключительно высокими по мере увеличения объема торговли

от незначительных до существующих сейчас пропорций. Поэтому во второй части этого документа необходимо рассмотреть потенциальные возможности для будущего роста торговли, уделяя гораздо большее, чем в прошлом, внимание текущим планам стран — членов СЭВ, направленным на достижение всеобщего экономического развития и развития внешней торговли и проанализированным в первых пяти разделах.

ЧАСТЬ 2. ПЕРСПЕКТИВЫ НА БУДУЩЕЕ

6. ОБЩИЕ СООБРАЖЕНИЯ, КАСАЮЩИЕСЯ РОСТА ТОРГОВЛИ В БУДУЩЕМ

51. Перспективный рост и форма торговли, которая будет предложена европейскими странами централизованного планового хозяйства развивающимся странам, зависят от многих причин. Эти факторы включают не только темп роста национального дохода в странах централизованного планового хозяйства, рост спроса на различные товары в развивающихся странах и возможность последних в будущем предлагать товары, на которые существует спрос у населения стран централизованного планового хозяйства, по ценам, могущим конкурировать с ценами других потенциальных поставщиков (включая поставщиков товаров в самих странах планового хозяйства), они также включают решения, принятые планирующими органами в странах централизованного планового хозяйства.

52. Как это уже подчеркивалось в других документах[25], внешняя торговля стран централизованного планового хозяйства планируется как часть общенационального экономического плана. Планирующие органы могут определять в принципе и в значительной степени осуществлять практически не только систему роста национальной экономики в смысле определения частей национального дохода, которые необходимо выделить на капиталовложения, правительственные и частные расходы, но также определять фактическое содержание каждой главной категории национального расходования средств в виде общего определения долей различных товаров и услуг, а также определения того, какие группы товаров или услуг должны быть обеспечены за счет отечественного производства и внешней торговли. Их свобода выбора, конечно, не является абсолютной в любом отношении. Например, в области личного потребления существует несколько широких ограничений, в рамках которых система может варьироваться на любом заданном уровне и распределении личного дохода, даже если допустить возможность широкого применения различных налогов и субсидий к различным товарам и видам услуг[26]. Свобода любого национального планирующего органа делать выбор между отечественным производством и импортом как средствами удовлетворения запланированного спроса ограничена наличием естественных ресурсов, а при краткосрочном планировании — степенью развития производительных сил страны. Однако для планирующих органов стран Восточной Европы и Советского Союза как сотрудничающей группы свобода выбора в этой области значительно ограничена при долгосрочном планировании, так как данный район располагает почти всеми необходимыми ресурсами и возможностями производства почти всех синтетических заменителей.

53. Целый ряд показателей определяет состав товаров в планах внешней торговли в каждой стране с индивидуальным планированием хозяйства. Соображения о сравнительной стоимости товаров, естественно, не имеют особой важности в качестве фактора, влияющего на краткосрочные планы. Им уделяется большее внимание при принятии решений на более длительный период: вкладывать ли капитал в отечественное производство для удовлетворения расчетных потребностей в определенном продукте (а возможно, обеспечивая и экспорт) или рассчитывать только на импорт. Другие факторы также имеют некоторое значение, меняющееся в разных странах, например: большая уверенность планирующего органа в продукции, поставляемой отечественным производством; проблемы обеспечения работой; решение создать разнообразную промышленность; желание использовать имеющиеся природные ресурсы; опасение, что в будущем могут создаться неадекватность доступа к иностранным источникам поставки товаров или некоторым рынкам, изменения в условиях торговли или затруднения в платежном балансе и т. д.

[25] См. «Влияние на торговлю и развитие развивающихся стран экономических группировок развитых стран и/или преференциальных торговых соглашений», глава II, раздел 4, и «Проблемы торговли между странами с различными экономическими и социальными системами», раздел 3 (оба документа в настоящем томе).

[26] До тех пор, когда вообще наступит время распределения всего личного дохода натурой. Этот вопрос является до некоторой степени уместным в данном документе, поскольку разработанными сейчас планами в Советском Союзе предусматривается к 1980 году предпринять дальнейшие значительные шаги в этом направлении. [См. *Economic Survey of Europe in 1961* (United Nations publication, Sales No.: 62. II. E. 1) Part 1, chapter II, pp. 57—58].

54. В той или иной стране этим разнообразным соображениям может придаваться различное значение. В планировании внешней торговли у Советского Союза нет необходимости придавать большое значение соображениям стоимостного порядка, хотя он и может позволить себе это; но если экономическая важность этих соображений не представляет значения для страны таких размеров и таких природных ресурсов, как Советский Союз, то они имеют относительно большую важность для тех стран, которые неизбежно и в большой степени зависят от внешней торговли, таких как Венгрия. В ходе официальных и неофициальных переговоров в Венгрии и Чехословакии, Восточной Германии и Польше все больше подчеркивается важность сопоставимых цен, и подобным соображениям уже уделяется важное место при планировании внешней торговли этих государств. В заключение необходимо еще раз подчеркнуть, что «потребности» (объединяя производство и импорт) в определенных продуктах не остаются неизменными. В определенных границах планирующие органы могут решить, насколько большим может быть спрос на тот или иной продукт, причем решения могут приниматься с учетом, в частности, точек зрения на желательную степень зависимости от внешней торговли экономики в целом или отдельных ее секторов, или желания оказать помощь определенным развивающимся странам через торговлю с ними и т. д. Таким образом, планирование национальных расходов и планирование внешней торговли находятся во взаимозависимости: причинная связь не должна проводиться в одном направлении. Это соображение имеет особую важность при дальнейшем разборе в разделах 7 и 9 перспектив импорта товаров широкого потребления, включая тропические продовольственные продукты, в страны централизованного планового хозяйства.

55. Что касается будущей географической системы торговли стран централизованного планового хозяйства, то стоимостные соображения, по-видимому, вновь будут более важным фактором в выборе источника поставок или экспортного рынка для тех стран, которые неизбежно и в значительной степени зависят от внешней торговли, чем для стран, менее зависящих от внешней торговли. Чтобы продемонстрировать этот контраст более наглядно, можно привести следующий пример: ведение внешней торговли на основе товарного или географического принципа, дающего менее чем оптимальную экономическую выгоду, означает потерю на торговых операциях, которая в настоящее время составляет (по импорту и экспорту) для Венгрии более 60 процентов национального (материального) дохода. Для Советского Союза такая потеря на торговых операциях составила бы менее 10 процентов национального дохода.

56. Однако географическая система торговли не зависит сейчас и не будет зависеть от единоличного решения каждого национального планирующего органа. Как уже упоминалось, страны Восточной Европы централизованного планового хозяйства и Советский Союз являются членами одной из европейских региональных группировок — Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) и связаны обещанием осуществлять экономическое сотрудничество и координацию своих государственных планов с этой организацией. Принципы, определяющие экономическое сотрудничество в рамках СЭВ, уже были разобраны, и их широкое значение для развивающихся стран уже освещалось в докладе «Региональные группировки и предпочтительные соглашения»[27]. Был сделан вывод о том, что влияние СЭВ как такового, в отличие от государственной политики стран — членов этой организации, на импорт из развивающихся стран в страны — члены СЭВ, возможно, до настоящего времени было небольшим. Положениями «Основных принципов международного социалистического разделения труда», имеющими наиболее непосредственное и прямое отношение к перспективам развивающихся стран на рынки в районе СЭВ, являются те, в которых излагаются принципы, которые будут решающими в деле координации планов по производству сырья, продуктов питания и горючего. Это содействует максимальному увеличению производства в районе СЭВ. С другой стороны, как указывалось в вышеприведенном документе Конференции, едва ли можно ожидать, что эти принципы будут применяться без учета стоимости, и в частности в том случае, если изменятся внешние условия, которые до сих пор поощряли экономическую независимость данного района. Среди этих внешних условий были ограничения, установленные Западом на торговлю стратегическими товарами, сокращавшие доступ к некоторым источникам поставки ряда материалов, к некоторым экспортным рынкам; неопределенность в отношении свободного доступа к этим источникам и рынкам и специфические затруднения в платежном балансе при расчетах с западными странами как с группой.

57. В области всего объема будущей торговли многое будет зависеть от относительного значения, придаваемого каждому из двух частично противоречащих комплексов, целей, указанных в «Основных принципах»: с одной сто-

[27] См. в этом томе главу II, раздел 4 и главу III, раздел 3 документа «Влияние на торговлю и развитие развивающихся стран экономических группировок развитых стран и/или преференциальных торговых соглашений».

роны, снижение издержек производства в районе СЭВ и использование преимуществ, насколько возможно, широкого международного разделения труда (включая использование выгодных возможностей торговли со странами, не участвующими в СЭВ); с другой стороны, максимальное увеличение производства сырьевых материалов, топлива и энергии, объема сельскохозяйственного производства в данном районе; гарантирование рынков в пределах района для стран — членов СЭВ, которые приняли обязательства производить определенные товары и поставлять их в страны, которые отказались от производства некоторых видов продукции в целях достижения общей выгоды специализации и крупного производства. Придавая большое значение второму комплексу целей, планирующие органы должны неизбежно быть заинтересованы в относительной стабильности поставок и рынков, что может быть гарантировано координированным планированием производства и торговли между странами с одинаковой политической и экономической системой, заключением долгосрочных двусторонних торговых соглашений и контактов на основе достигнутых решений и внедрением в рамках СЭВ расчетных систем, облегчающих балансировку расчетов в пределах района. Выделение первого комплекса целей неизбежно означает признание большой важности международной торговли в экономике некоторых стран — членов СЭВ и, возможно, того факта, что все эти страны до сего времени проводили одинаковый курс на широкую индустриализацию. Последний предусматривал исключительно быстрое развитие машиностроительных отраслей промышленности, а за последнее время и отраслей промышленности, производящих сырье и топливо, и относительно более замедленное производство товаров широкого потребления (включая сельское хозяйство) не только в количественном выражении, но даже больше в качественном характере продукции. Это может привести к поощрению системы торговли со странами, не входящими в СЭВ, предусматривающей экспорт оборудования и импорт товаров широкого потребления, некоторых продуктов питания, а также сырья, которое иначе получить нельзя.

58. Однако, как это уже указывалось в вышеупомянутом документе Конференции, одно из последних решений СЭВ, подтверждающее необходимость установления расценок в торговле в рамках СЭВ и перехода от «мировых рыночных цен» к структуре цен, основывающейся на стоимостной структуре в районе СЭВ, показывает, что в будущем, так же как и в прошлом, система производства и торговли в странах — членах СЭВ не будет просто приспосабливаться к давлению международного рынка. Принятые решения окажут серьезнейшее влияние на будущую форму торговли (по мере продолжения переговоров по указанной замене), на фактические потенциальные границы между относительной ценой в мировой шкале цен и относительной ценой в шкале цен СЭВ, которая будет рассматриваться как приемлемая для различных продуктов или групп продуктов. На нее, несомненно, также окажут влияние решения, принятые по вопросу о всеобщей приемлемой степени торговой зависимости на началах эффективного обмена курсов валют между СЭВ и другими странами. Необходимая исследовательская работа и переговоры, несомненно, потребуют много времени для их завершения, и в течение нескольких лет они, по-видимому, будут оказывать небольшое, если вообще будут оказывать, непосредственное воздействие на форму роста торговли.

59. В следующих трех разделах этого документа (разделы 7—9) последовательно излагаются вопросы импорта в страны Восточной Европы и в Советский Союз продуктов питания, топлива, сырья и промышленных товаров. В каждом отдельном случае рассматриваются текущие государственные планы и официальные заявления о перспективах и возможные последствия сотрудничества в рамках СЭВ в той степени, в которой они окажутся необходимыми. Если это оказывается возможным, делаются количественные расчеты возможной торговли в связи с различными указанными предположениями. Читая все эти обзоры по данному району, необходимо иметь в виду все изложенное выше. В разделе 10 рассматриваются вопросы развития торговли, которые можно предвидеть, исходя из существующих торговых соглашений между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами, и объемы кредитов, предоставляемых первой группой стран второй группе. В последнем разделе освещаются различные изменения в текущей политике стран — членов СЭВ и других стран, а также другие факторы, которые могут способствовать максимальному осуществлению возможностей расширения рынков для развивающихся стран в странах централизованного планового хозяйства.

Возможный будущий рост национального дохода и объема внешней торговли

60. Прежде чем рассматривать возможности торговли для каждого типа товаров, представляется желательным сделать обзор достигнутого в прошлом роста торговли стран централизованного планового хозяйства в соотношении с общим развитием их экономики и попытаться оценить возможные темпы развития в будущем.

61. В течение десятилетия 50-х годов средние ежегодные темпы прироста реального национального дохода [28], зарегистрированные в странах СЭВ, варьировались от 10—10,5 процента в Албании, Болгарии, Румынии и Советском Союзе до 7,5—8 процентов в Чехословакии, Венгрии и Польше. Данные в постоянных ценах для Восточной Германии не были опубликованы, но среднегодовой прирост в текущих ценах составлял около 9,5 процента. Темпы развития слегка замедлились во втором пятилетии во всех странах, исключая Болгарию, до 9,5 процента в год в Албании и Советском Союзе, до 7,5 процента в Чехословакии и Польше, до 7 процентов (в текущих ценах) в Восточной Германии, до 6—6,5 процента в Венгрии и Румынии. В течение 60-х годов имело место дальнейшее замедление этих темпов (см. таблицу 23). Для стран Восточной Европы как группы темпы роста были, возможно, 6—6,5 процента в 1960 и 1961 годах соответственно и около 3,5 процента в 1962 году. Постепенное замедление темпов в Советском Союзе до 6 процентов в 1962 году показано в таблице.

62. Если рассматривать отдельно увеличение промышленного производства (так как объем продукции сельского хозяйства во всех этих странах сильно колеблется в зависимости от меняющихся климатических условий), то недавнее замедление, будучи продолжительным, все еще заметно. Для Восточной Европы за зарегистрированным в 1960 году 11-процентным увеличением производства последовало увеличение на 9 процентов в 1961 году и на 8 процентов в 1962 году, в 1963 году оно составит 6 процентов. Соответствующая прогрессия для Советского Союза будет 10; 9; 9,5; 8 (в процентах) [29].

63. Имеются достаточные основания ожидать в будущем дальнейшего снижения темпов увеличения национального (материального) продукта в большинстве стран, хотя они, конечно, не станут ниже темпов 1962 или 1963 года в таких странах, как Чехословакия, Восточная Германия и Польша, где специальные меры по пересмотру планов и реорганизации экономики в настоящее время замедляют темпы роста [30]. Резервы рабочей силы, которые должны найти эффективное использование благодаря увеличению темпов развития промышленности и привлечения высвобождающейся рабочей силы из сельского хозяйства, во всех странах меньше, чем 10 лет назад, а в некоторых странах (Чехословакия и Восточная Германия) их фактически нет. Более того, следует ожидать, что с ростом уровней дохода появится тенденция, подобная той, которая наблюдается в передовых странах с рыночной экономикой, — поглощать все растущее количество рабочей силы в сфере обслуживания, увеличивая долю потребления. Но значительная часть производимой продукции и потребления в сфере услуг не регистрируется как часть национального дохода в странах централизованного планового хозяйства. Технические возможности подъема производительности труда в сельском хозяйстве, однако, еще высоки, и сельское хозяйство является сектором, где внедрение технологии может привести к ускоренному росту производительности в течение нескольких лет. Определение времени технологического наступления может быть важным для определения фаз всеобщего развития в течение следующих 15—20 лет.

64. Некоторые страны опубликовали расчеты будущего роста темпов национального (материального) продукта. Советской 20-летней программой предусматривается ежегодный рост темпов развития в течение десяти лет, 1961—1970 годов, равный 9,5 процента (который, очевидно, может быть достигнут, если темпы будут очень резко расти); в последующее десятилетие ежегодный темп роста составит 7—7,5 процента [31]. Перспективный план Болгарии, оканчивающийся в 1980 году, предусматривает увеличение темпов роста национального дохода примерно до 8 процентов в год с 1961 по 1980 год; в Венгрии в этот период намечено достичь повышения темпа роста национального дохода до 7 процентов [32]. Согласно данным, опубликованным в 1962 году, ежегодный темп роста в Польше намечается немного более 7 процентов [33]. В Чехословакии и Восточной Германии были объявлены предварительные данные о росте национального дохода только для 1970 года [34]. В Чехословакии не были объявлены обобщенные данные о росте национального дохода, но намечаемый общий рост личного потребления составит 3,2 процента в год в течение семи лет, с 1964 по 1970 год, и можно предположить, что соответствующий планируемый темп роста национального дохода — примерно такого же

[28] Исключая «непроизводительные» услуги в широком смысле слова — все те, которые не связаны с производством, транспортировкой и распределением товаров.

[29] См. United Nations *Economic Survey of Europe in 1962* (Sales No.: 63. II. E. 1); Part 1, Chapter I, pp. 3—4, *Economic Bulletin for Europe,* vol. 15, No. 1; Sections 6—8.

[30] *Ibid.*

[31] См. United Nations *Economic Survey of Europe in 1961* (Sales No.: 62. II. E. 1); Part 1, Chapter II, pp. 49 *et seq.*

[32] См. United Nations *Economic Survey of Europe in 1962*, Part 1, Chapter I, pp. 51—57.

[33] United Nations *Economic Survey of Europe in 1961,* Part 1, Chapter II, p. 49. Согласно данным, приведенным г-ном Едричевским в «Трибуна люду» от 1 декабря 1963 года, фаза этого плана на 1966—1970 годы сейчас подвергается детальному пересмотру и разработке.

[34] United Nations *Economic Survey of Europe in 1962* (Sales No 63. II. E. 1), Part 1, Chapter I, pp. 58—61.

ТАБЛИЦА 23

Рост национального (материального) дохода и внешняя торговля в странах Восточной Европы и в Советском Союзе с 1950 по 1962 год и план на 1963 год

(Увеличение по сравнению с предыдущим годом [a] в процентах)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963 план
Албания														
Национальный доход	..	..	..	..	..	..	1	15	6	17	1½	6	8	11
Внешнеторговый оборот [b]	52	71	—8	14	—29½	55	3½	42½	31	11	9	—7	..	26½ [c]
Болгария														
Национальный доход	13	28	—3	21½	—1	6	½	13½	7	21½	7	3	6	..
Внешнеторговый оборот	1½	—2½	26½	24½	8	—4	18½	27	6½	47	14½	11	17 [b]	10½
Чехословакия														
Национальный доход	10	10	10	6	4	10½	5	7	8	6	8	6	½ прибл.	1
Внешнеторговый оборот	7½	8	5	13	7	16	16	8	10	18	12½	9	5 [b]	9 [b]
Восточная Германия														
Национальный доход [b]	..	21	13	6	9	8	4	7	11	8½	4½	4	4 [d] прибл.	2*
Внешнеторговый оборот	..	51	14½	29	22	3	12	25	4	15	6	2½	5½	7½
Венгрия														
Национальный доход [e]	21	17	—2	13	—4	9	—11	23	6	7	10	6	5	7½
Внешнеторговый оборот	23	7	24	25	8	11	—17	32	15	20	16	15	9½	8
Польша														
Национальный доход	14	7½	6	10½	10½	8	7	11	5½	5½	4½	8	1½	5
Внешнеторговый оборот	———	5½	———		12	3½	2½	4	15	13	12	15	12	4½
Румыния														
Национальный доход	..	31	4½	15	—1	22	—7	16	3	13	11	10	6½ прибл.	13
Внешнеторговый оборот	..	..	..	..	—4 [b]	11 [b]	—4 [h]	8 [b]	18 [b]	8	33	18	9	..
Советский Союз														
Национальный доход	20	12	11	9	12	12	11	7	12	8	7½	7	6	7
Внешнеторговый оборот	11 [b]	32 [b]	24 [b]	8 [b]	12 [b]	1 [b]	11	13	11	26	4½	6	14½	..

Источник: Статистические ежегодники; *Der Aussenhandel*, No. 1, 1963, p. 10; United Nations *Yearbook of International Trade Statistics*, 1960; Státnibanka Československa, *Bulletin*, September 1963, p. 11.

[a] Основано на данных о постоянных ценах, если специально не оговорено.

[b] Текущие цены.

[c] Только экспорт.

[d] Предварительные и, вероятно, слишком завышенные.

[e] На основе постоянных (внутренних) плановых цен.

уровня, возможно, около 4—4,5 процента [35]. Для Восточной Германии ежегодный темп роста национального дохода на период 1964—1970 годов намечен в 4,5 процента [36].

65. Если допустить, что эти различные темпы экономического роста будут достигнуты и что Албания и Румыния будут продолжать показывать достаточно высокие темпы всеобщего роста экономического развития в сравнении с высокоразвитыми странами [37], то напрашивается вопрос о темпах роста внешней торговли, которые могли бы, как этого следует ожидать, сопровождать такие темпы всеобщего экономического развития.

66. Только три страны опубликовали перспективные цифры по этому вопросу. Болгария рассчитывает увеличить общий объем товарооборота в 1970 году в три раза по сравнению

[35] В соответствии с официальными заявлениями в «Руде право» от 20 и 29 октября 1963 года эти цифры вновь пересматриваются в связи с подготовкой двухлетнего плана на 1964—1965 годы, за которым последует пятилетний план на 1966—1970 годы. Однако едва ли будет намечена цифра меньше 4 процентов в год для роста национального дохода в течение длительного периода.

[36] Согласно советскому источнику (*«Внешняя торговля»*, 1963 г., № 11), национальный доход стран — членов СЭВ как группы стран к 1980 году может почти в пять раз превысить уровень 1960 года при ежегодных темпах роста около 8,5 процента, а рост промышленного производства в шесть раз превысит уровень 1960 года. Первая цифра, в частности, кажется немного завышенной в сравнении с плановыми цифрами, намеченными и опубликованными, и еще более в сравнении с недавно зарегистрированными темпами роста (см. также таблицу 31).

[37] Общими директивами перспективного плана для Румынии до 1975 года, утвержденными в 1960 году, предусматривалось увеличить общее промышленное производство к 1965 году в шесть раз по сравнению с 1959 годом (*Economic Bulletin for Europe*, vol. 13, N 2, p. 99). Однако неясно, остаются ли эти цифры в силе.

с 1960 годом, а общий объем товарооборота в 1980 году в семь раз превысит объем товарооборота в 1960 году; ежегодный темп роста за двадцать лет составит почти 10,5 процента (общий) и, таким образом, значительно увеличит отношение внешней торговли к национальному доходу. Доля других стран централизованного планового хозяйства, как ожидается, поднимется с 82 процентов в 1960 году до 83 процентов в 1970 и 85 процентов в 1980 году. Долю развивающихся стран запланировано увеличить с 3,4 процента в общем до 4,4 процента, что выражает увеличение в абсолютных цифрах с 41 миллиона долларов в 1960 году до 380 миллионов долларов в 1980 году[38]. Заместитель министра внешней торговли Польши заявил, что поставлена цель увеличить к 1980 году в четыре раза уровень внешней торговли 1960 года (с одновременным ростом национального дохода) и поднять долю развивающихся стран до 15 процентов. Этим предполагается увеличить общий товарооборот с развивающимися странами с 214 миллионов долларов США до 1,7 миллиарда долларов[39]. В советской программе, рассчитанной на 20 лет, не упоминаются перспективные цифры роста внешней торговли, но советский министр заявил, что в период с 1960 по 1980 год будет достигнуто четырехкратное увеличение торгового оборота[40]. Это составит ежегодный темп роста более чем на 7 процентов, что ниже планируемого.

67. Для других стран еще не были опубликованы долгосрочные планы развития внешней торговли, но оценку возможностей можно произвести, базируясь, между прочим, на данных о существующих в настоящее время уровнях торговли на душу населения и долях торговли в национальном доходе (см. таблицу 23) в разделе 1 и других качественных показателях осуществляемой политики, которыми можно располагать.

68. Опубликованные в 1961 году в Чехословакии предварительные задания на 1980 год предусматривали увеличение внешнеторгового оборота к 1970 году на 222 процента против уровня 1960 года и на 500 процентов от этого уровня к 1980 году. Однако эти задания предусматривали рост национального дохода в 1980 году в соотношении 400 против 100 (1960 год берется за 100), что означает ежегодный темп роста на 7 процентов, тогда как (как это указывается в таблице 23) последняя цифра, по-видимому, была сокращена до 4—4,5 процента на семилетие, заканчивающееся в 1970 году[41]. Как это видно из таблицы 23, доля внешней торговли в национальном доходе Чехословакии неуклонно повышается с 1953 года с ежегодным средним ростом 6 процентов по отношению к национальному доходу против примерно 12 процентов в среднем для внешней торговли. В разделе 1 было высказано предположение, что доля внешней торговли в национальном доходе в настоящее время является относительно высокой. Однако для промышленных стран с рыночной экономикой как единой группы доля внешней торговли в национальном доходе (включая услуги) на протяжении 50-х годов продолжала расти с увеличением этого разрыва во второй половине этого десятилетия[42]. Поэтому можно предположить, что объем внешней торговли в Чехословакии будет продолжать расти по отношению к национальному (материальному) доходу еще некоторое время при условии, что торговая политика будет направлена на максимальное извлечение возможных выгод из международного разделения труда. В таблице 24 предусматривается увеличение объема торговли в период с 1963 по 1970 год на 6 процентов и ежегодный рост в последующее десятилетие на 5 процентов.

69. «Естественная» зависимость Восточной Германии от внешней торговли, возможно, равна зависимости Чехословакии от внешней торговли, но современное соотношение внешней торговли к национальному доходу Восточной Германии меньше. Допуская, что в дальнейшем будут иметь место аналогичные темпы всеобщего экономического развития Восточной Германии и Чехословакии, можно также допустить аналогичные темпы роста внешней торговли, причем в Восточной Германии они будут более высокими.

70. Венгрия является единственной страной, данные по которой были опубликованы с указанием отношения стоимостного объема внешней торговли в отечественных ценах к национальному доходу. Отношение внешнеторгового

[38] *«Экономическая мысль»*, 1963, № 2, стр. 8. Приведенные в этом источнике стоимостные выражения торговли с развивающимися странами в долларах за 1960 год заметно выше, чем данные, появляющиеся в других источниках.

[39] *Handel Zagraniczny,* No. 6, 1962, p. 245.

[40] Речь А. Микояна, см. «Правда», 22 октября 1961 года.

[41] См. последнюю сноску к пункту 64.

[42] Чтобы получить представление об относительном росте внешней торговли и национального дохода в трех главных группах стран (промышленные страны с рыночной экономикой, развивающиеся страны и страны централизованного планового хозяйства) в первое и второе пятилетие 50-х годов, см. документ секретариата ЭКА «Торговля африканских государств со странами централизованного планового хозяйства» (E/CN. 14/STC/5, диаграмма 1). Кстати, интересно отметить, что рост внешней торговли по отношению к национальному доходу в странах централизованного планового хозяйства был более замедленным во второй, чем в первой, половине десятилетия; это объясняется чрезвычайно низким уровнем их торговли в 1950 году.

оборота к национальному доходу изменилось незначительно с 1949 по 1951 год; между 1951 и 1954 годом оно возросло от 23 до 36 процентов (в ценах, предусмотренных планом 1949 года); в период с 1954 по 1959 год оно возросло с 33 до 41 процента (в ценах, предусмотренных планом 1954 года); а к 1962 году это отношение превысило 60 процентов (в ценах 1959 года). Как было отмечено в разделе 1, это отношение уже ставит Венгрию в одну категорию с Данией (но не с Нидерландами) — с товарооборотом внешней торговли, составляющим более 50 процентов от общего национального (включая услуги) продукта в первом случае и более 75 процентов во втором. Венгерское правительство постоянно подчеркивает необходимость для Венгрии полностью воспользоваться преимуществами экономической специализации производства, предоставляемым высоким уровнем и разнообразной формой международной торговли. Если будет достигнут уровень национального дохода на 1980 год, в четыре раза превышающий уровень национального дохода в 1960 году, и если внешнеторговая квота в 1980 году достигнет 80 процентов от национального (материального) дохода на том же уровне расчетов, что и в 1962 году, увеличение торговли за этот же период может превысить в 5,5 раза объем торговли 1960 года[43]. На этом основании предполагаемый темп роста указан в таблице 24 с некоторым уменьшением от первого ко второму десятилетию.

71. В Румынии рост внешней торговли по отношению к национальному доходу начался только в 1960 году (см. таблицу 23), но товарооборот в расчете на душу населения в 1962 году был еще очень низким (94 доллара США). Румыния — сравнительно большая страна с разнообразными природными ресурсами. В настоящее время проводится политика, направленная на индустриализацию Румынии, базирующаяся в основном на использовании этих природных ресурсов. Однако можно ожидать, что внешняя торговля будет продолжать расти по крайней мере так же быстро, как и национальный доход, и, что более вероятно, быстрее в течение ближайшего времени, если экономической политикой будут приниматься во внимание стоимостные соображения. В таблице 24 указываются темпы развития ниже тех, которые планируются Болгарией, но выше, чем у других стран этого района[44].

72. В заключение можно отметить, что цифры в таблице 24 запланированного товарооборота на 1980 год для Болгарии, Польши и Советского Союза отражают установленные этими правительствами объемы товарооборота. Цифра, показывающая объем товарооборота для Болгарии в 1980 году, может показаться слишком завышенной (она, например, почти вдвое превосходит стоимостные показатели внешней торговли Западной Германии на душу населения)[45]. В противоположность этому данные на 1980 год для Советского Союза кажутся очень низкими. Как отмечалось в разделе 1, подсчеты Советского правительства относительных уровней национального дохода на душу населения в Советском Союзе и Соединенных Штатах базируются на квоте советской торговли в 1962 году и составляют едва больше половины национального дохода на душу населения в Соединенных Штатах. Советские перспективные цифры пятикратного увеличения национального дохода и четырехкратного увеличения внешней торговли с 1960 по 1980 год представляют собой отступление от путей, наметившихся в ближайшем прошлом; с 1956 по 1962 год процентное увеличение внешней торговли было значительно выше процентного увеличения национального дохода (см. таблицу 23) и составит цифру товарооборота на душу населения в 1980 году значительно более низкую, чем в 1962 году в Соединенных Штатах. Эти данные будут представлять соотношение между внешнеторговым товарооборотом и национальным (материальным) доходом в 1980 году только как 5 к 6 процентам[46].

73. Если советская политика и внешние условия были бы благоприятны для максимального использования возможностей экономически выгодной международной торговли,

---

[43]

	1960 г.	*1962 г.*	*1980 г.*
Национальный доход	100	111	400
Внешнеторговый оборот . .	58 прибл.	70	320

Отношение между цифрами за 1960 и 1962 годы отражает фактический рост за этот период. Допуская различные толкования национального дохода в этих двух странах, квота внешней торговли Венгрии в 1980 году была бы все еще ниже внешнеторговой квоты Нидерландов в настоящее время.

[44] Это немного ниже плановых темпов роста национального дохода, объявленных в 1960 году; однако, как указывалось выше, правильность этих данных сомнительна.

[45] Иногда высказывались предположения, что, несмотря на то что торговля между странами — членами СЭВ в принципе ведется в мировых ценах, существует тенденция наложения фактических долларовых цен на цены мирового рынка. Если это так, это может в результате привести к инфляции существующей торговли на душу населения в такой стране, как Болгария (80 процентов ее торговли падает на долю торговли со странами — членами СЭВ), в сравнении с положением в западных или в других странах СЭВ.

[46] Однако среднегодовой темп роста национального дохода с 1959 года был ниже 7 процентов против 9,5 процента в год до 1970 года, как это предусматривается Программой двадцатилетнего развития.

Если же в будущем темп роста фактически не будет превышать 7 процентов, постоянный плановый показатель внешней торговли будет соответствовать внешнеторговой квоте 1980 года, равной квоте 1960 года, — около 7 процентов.

ТАБЛИЦА 24

Возможный рост торгового оборота стран Восточной Европы и Советского Союза. 1960—1980 годы

Страна или район	Внешнеторговый оборот в 1960 году: Общий (в млн. долл.)	Внешнеторговый оборот в 1960 году: На душу населения (в долл.)	Годовой рост общего оборота[a] (в процентах): 1961—1970 годы	Годовой рост общего оборота[a] (в процентах): 1971—1980 годы	1980 год (1960 = 100)	Население (в млн. человек): 1960	Население (в млн. человек): 1970	Население (в млн. человек): 1980	Внешнеторговый оборот: Общий (в млн. долл.)[b]: 1970	Внешнеторговый оборот: Общий (в млн. долл.)[b]: 1980	Внешнеторговый оборот: На душу населения (в долл.): 1970	Внешнеторговый оборот: На душу населения (в долл.): 1980
Болгария	1 205	150	11½	9	700	7,87	8,62	9,35	3 615	8 435	419	902
Чехословакия	3 745	276	6	5	290	13,65	14,70	15,63	6 778	10 860	461	695
Восточная Германия	4 361	253	6½	5½	320	17,24	17,40	17,66	8 200	13 955	471	790
Венгрия	1 850	183	9½	8½	550	10,00	10,88	11,73	4 625	10 175	725	867
Польша	2 821	95	8½	6	400	29.7	32,4	34,8	6 686	11 284	206	324
Румыния	1 365	74	10	9	600	18,4	20,8	23,2	3 549	8 190	171	353
Страны Восточной Европы, всего	15 347	158	8	6½	410	96,86	104,8	112,37	33 453	62 899	319	560
Советский Союз	11 191	52	8½	6	400	214,4	248[c]	274[c]	25 180	44 764	102	163
Страны Восточной Европы и Советский Союз, всего	26 538	85	8	6	406	311,26	352,80	386,37	58 633	107 663	166	279

Источник: Население: национальные статистические данные и планы, а также планы секретариата ЭКЕ. Внешнеторговый оборот: национальные статистические данные; данные на 1970 и 1980 годы *Economic Survey of Europe in 1961*, Part 1, Chapter II, p. 58 (Советский Союз); *Survey* for 1962, Part 1, Chapter I, pp. 51 and 56 (Болгария); *Handel Zagraniczny*, 1962, No. 6, (Польша), и предложения, указанные в тексте (остальные страны).

[a] Темпы роста внешней торговли Болгарии являются плановыми заданиями, так же как планы на 1980 год для Советского Союза и Польши. Предположения об этапах осуществления планов Советским Союзом и Польшей сделаны секретариатом, так же как и другие данные, пояснения к которым даны в тексте.

[b] В ценах 1960 года.

[c] Основаны на показателях двадцатилетней программы. Кроме того, г-н Хрущев заявил, что по официальному плану население Советского Союза должно составить в округленных цифрах 250 млн. человек к 1970 году и 280 млн. человек к 1980 году («Правда», 10 декабря 1963 г.).

то, несомненно, темпы роста внешней торговли по отношению к национальному доходу были бы выше[47]. В Польше запланированный уровень внешней торговли, как это признано, является минимальным в том смысле, что темп роста экспорта, который планирующие органы считают разумным и достижимым, является основным фактором, устанавливающим верхний предел планового роста национального дохода. Если планирующие органы убедятся в более быстром росте экспорта, плановые задания по торговле и национальному доходу будут увеличены. Таким образом, даже если некоторые цифры планов на 1970 и 1980 годы, указанные в таблице 24, для отдельных восточноевропейских стран кажутся высокими, общая цифра для всей группы из семи стран, включая Советский Союз, может показаться скромной, *принимая во внимание,* что: a) темпы роста национального дохода, предусмотренные этими правительствами, в настоящее время достигнуты и b) соответствующая торговая и экономическая политика проводится как в районе СЭВ, так и в странах, являющихся потенциальными партнерами. Цифры в таблице показывают увеличение общего товарооборота стран — членов СЭВ в период с 1960 по 1970 год на 120 процентов и по крайней мере четырехкратное увеличение товарооборота 1960 года к 1980 году.

74. Эти цифры, конечно, нельзя рассматривать как прогнозы того, что будет сделано в этой области к 1970 или 1980 году. Они отражают только грубые наметки того, что может произойти на базе указанных выше соображений. Доля развивающихся стран в расширении торговли в предусматриваемом масштабе будет в значительной степени зависеть от проводимой политики не только в странах — членах СЭВ, но и в развивающихся странах, а до некоторой степени — в промышленных странах с рыночной экономикой. В последующих разделах излагаются эти возможности более или менее подробно по каждой товарной категории.

[47] Аналогичный результат в ближайшем и недалеком будущем может быть получен, если задержки в достижении намечаемого уровня производства сельскохозяйственных продуктов (как показал опыт последних лет, наиболее сомнительный основной элемент всех планов) будут компенсироваться за счет импорта продовольственных продуктов для поддержания запланированного роста потребления.

7. ИМПОРТ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ И НАПИТКОВ В СТРАНЫ — ЧЛЕНЫ СЭВ

75. Торговля стран — членов СЭВ продуктами питания, напитками и табаком (МСТК, разделы 0—1) была практически сбалансирована в 1961 году с превышением экспорта на 60 миллионов долларов США в общем объеме экспорта (включая торговлю между странами — членами СЭВ) на сумму 2150 миллионов долларов США.

76. В «Основных принципах международного социалистического разделения труда», одобренных правительствами стран — членов СЭВ, подчеркивается «необходимость максимального увеличения производства пищевых продуктов и сельскохозяйственного сырья» в странах — членах СЭВ, и в особенности необходимость «максимального производства зерна и продуктов животноводства в каждой социалистической стране» [48]. О подобных намерениях вновь и вновь говорилось в правительственных заявлениях даже в тех странах, где уже остро чувствуется нехватка рабочей силы в сельском хозяйстве. Например, президент Чехословакии Новотный в связи с предварительным плановым заданием на 1970 год, принятым в конце 1962 года, подчеркнул «необходимость каждой социалистической страны покрывать, насколько это возможно, потребление сельскохозяйственных продуктов за счет собственного производства» [49]. Согласно недавнему заявлению Совета Министров Восточной Германии, «главной целью всестороннего и полного построения социализма в сельском хозяйстве является обеспечение народа лучше, чем прежде, продуктами питания, а промышленности — сырьем из отечественных источников» [50].

77. Текущие задания глобального сельскохозяйственного производства [51] потребуют в Советском Союзе увеличения объема сельскохозяйственного производства к 1980 году в 3,5 раза по сравнению с объемом 1960 года, в 2,5 раза против объема 1960 года в Болгарии, в 2,5 раза против того же уровня в Венгрии и удвоения сельскохозяйственного производства по сравнению с уровнем 1960 года в Польше. В Чехословакии предварительное задание на 1970 год, опубликованное в прошлом году, предусматривает увеличение этого объема на 50 процентов по сравнению с уровнем 1960 года [52]. Достижение поставленных целей, как это показано ниже, почти обязательно будет означать не только удовлетворение потребностей района СЭВ в некоторых зональных пищевых продуктах, но и производство значительных экспортных излишков некоторых продуктов. Будет ли выполнение поставленных целей зависеть от твердых стоимостных показателей, трудно сказать, по крайней мере для таких стран, как Чехословакия и Восточная Германия, которые уже испытывают значительные затруднения в связи с нехваткой сельскохозяйственных рабочих, а также недостатком рабочей силы в других отраслях. Однако возможности улучшения технического оснащения сельского хозяйства во всем районе, конечно, являются значительными.

Зерновые и продукты животноводства

78. Недавно г-н Хрущев утвердил планы двадцатилетней программы производства зерна в Советском Союзе, предусматривающие увеличение его производства со 134 миллионов тонн в 1960 году (147,5 миллиона тонн в 1962 году) до 229—262 миллионов тонн к 1970 и 295—311 миллионов тонн к 1980 году. При этом он подчеркнул, что производство зерна является ключевым вопросом положения с продовольствием в Советском Союзе: «Производство всех, или почти всех, сельскохозяйственных продуктов прямо и непосредственно связано с развитием зернового хозяйства. Будет зерно — будут мясо, молоко и продукты» [53]. Действительно, уровень производства зерна в Советском Союзе можно рассматривать как главный, определяющий фактор будущих уровней производства и чистого импорта или экспорта как зерновых, так и продуктов животноводства во всем районе СЭВ.

79. За последние годы страны СЭВ по крайней мере нормально удовлетворяли свои потребности в продовольственном зерне, а в хорошие годы имели даже экспортные излишки. Только один Советский Союз экспортировал, главным образом в страны Восточной Европы, примерно 6—7 миллионов тонн зерновых в год (не считая неурожайного 1963 года). Во всех странах данного района в настоящее время проводится политика, направленная на повышение урожайности и общего объема производ-

[48] Стр. 21 англ. текста.

[49] «Руде право», 5 декабря 1962 г.

[50] *Neues Deutschland,* 15 November 1963.

[51] Концепция «глобальная продукция» отличается от концепции «добавленная стоимость» валовой продукции в западных странах тем, что она отражает товарное производство каждой отдельно перечисленной единицы производства или отрасли, включая все поступления извне. Для сельского хозяйства это обычно предусматривает не только включение поступлений извне в данный сектор, но также двойной подсчет той части производства зерна, которая идет как поступление в животноводство (и наоборот). Глобальное производство производящих отраслей хозяйства исчисляется на том же основании.

[52] См. последнюю сноску к пункту 64. Имеющиеся подробности данных планов см. *Economic Survey of Europe in 1961*, Part 1. Chapter, II, p. 49 *et seq.* и *Survey* for 1962, Part 1, Chapter I, p. 51 *et seq,* а также в дополнительных источниках, указанных ниже.

[53] «Известия» 9 декабря 1963 г.

ства [54]. Эти долгосрочные плановые задания по урожайности указаны в таблице 25 так, как они были опубликованы. Во всех странах — членах СЭВ существуют значительные возможности для повышения урожайности зерновых. Приводимые в таблице 25 данные можно сравнить со средней урожайностью пшеницы в настоящее время, достигающей 23 центнеров с гектара в странах ЕЭС, 19 центнеров — в Италии и 35—36 центнеров — в Соединенном Королевстве. Все страны — члены СЭВ, и в частности Чехословакия и Советский Союз, в течение многих лет испытывали затруднения в подъеме сельскохозяйственного производства с той быстротой, с которой это было предусмотрено планами, однако наличие технической возможности увеличения производства не вызывает сомнения. Это потребует применения большего количества удобрений и т. д., а также профессионального обучения и лучшей организации, а возможно, более эффективного поощрения на уровне самих хозяйств. В течение нескольких лет продвижение к поставленным целям может быть медленным, но в конце концов эти цели будут достигнуты, если теперешняя политика в этом вопросе останется неизменной и будет подкрепляться необходимыми капиталовложениями и другими мероприятиями.

ТАБЛИЦА 25

Существующий и планируемый урожай зерновых в странах СЭВ

		Урожай в центнерах на гектар		
		1959—1962	*1970*	*1980*
Болгария . . .	Пшеница . .	19 [a]	. .	27—28
	Кукуруза . .	23,6 [a]	. .	50
Чехословакия .	Пшеница . .	24,2	32,0 [b]	. .
	Кукуруза . .	26,7	50,0 [b]	. .
Восточная Германия . . .	Все зерновые	25,0	29,0	. .
Венгрия	Продовольственное зерно	16,4	. .	. .
	Кукуруза . .	24,2	. .	. .
Польша	Все зерновые	16,5	. .	. .
Румыния . . .	Продовольственное зерно	13,1	. .	. .
	Кукуруза . .	16,0	. .	. .
Советский Союз	Все зерновые	10	. .	прибл. 20

Источник: Национальные статистические данные и планы.

[a] Общее производство зерна в Болгарии планируется поднять до следующих размеров (в тыс. тонн):

	1960	*1980*
Продовольственное зерно	2 462	2 447
Кормовые	2 355	6 195

[b] Цифры семилетнего плана, в настоящее время пересматриваемые. Тем не менее их можно использовать для сравнения.

[54] В заявлении президента Чехословакии Новотного говорится: «Мы должны сделать все, что в наших силах, для того чтобы ослабить возникшую в нашей внешней торговле напряженность в связи с импортом зерна, так как это требует значительных финансовых средств, которые мы могли бы с большей пользой израсходовать на модернизацию и индустриализацию нашего промышленного производства». «Руде право», 13 декабря 1963 г.

80. Существующие в настоящее время и планируемые уровни потребления важнейших продовольственных товаров показаны в таблице 26 с указанием для сравнения существующих и планируемых уровней потребления в Соединенных Штатах. Подсчитано, что намеченные в Советском Союзе уровни потребления на 1970 год потребуют производства 25 миллионов тонн мяса, 115—135 миллионов тонн мо-

ТАБЛИЦА 26

Существующий и планируемый уровень потребления некоторых продуктов на душу населения в Советском Союзе, странах Восточной Европы и Соединенных Штатах Америки

(в килограммах)

	Советский Союз			*Болгария*		*Чехословакия*		*Восточная Германия*		*Венгрия*		*Польша*		*Соединенные Штаты Америки*		
	1960	*1970 план*	*1980 план*	*1960*	*1980 план*	*1960*	*1962*	*1960*	*1962*	*1960*	*1980 план*	*1960*	*1962*	*1960*	*1970 наметка*	*1980 наметка*
Мясо и мясные продукты (в пересчете на мясо) [a]	40,5	86,8	. .	25,4	80	56,5	58,5	55,0	53,1	47,6	75—80	42,5	46,6	88	96	103
Молоко и молочные продукты (в пересчете на молоко) . . .	288	467	. .	124	400	173	170,9	. .	. .	148	300—340	352	350	. .	. .	. .
Яйца (в шт.) . .	128	. .	365	84	320	179	179	197	181	156	280—300	143	150	334	360	360
Сахар и патока	30	44	. .	13,6	36	36,3	38,5	29,3	30,2	26	35—40	27,9	30,2	52	47	47
Хлебные злаки (в пересчете на зерно)	. .	. .	. .	. .	. .	167,3	176,7	127*	126*	147	95—100	145	. .	96	83	77

Источник: Национальные статистические данные; «Плановое хозяйство» № 11, 1961 год, стр. 40—44; *Tarsadalmi szemle*, 1963, No. 1; Landsberg, Fischman and Fisher, *Resources in America's Future*, Baltimore, 1963, pp. 590—591.

[a] Данные для каждой страны устойчивые, однако возможны незначительные отклонения.

лока и 68 миллиардов яиц, а общая потребность в кормах, необходимых для достижения этого уровня производства, официально подсчитана следующим образом [54a]:

	Производство	*Общая потребность в зерновых кормах*
	(в миллионах тонн)	
Мясо (в убойном весе)	25	63,7
в том числе:		
говядина и телятина	9,2	24,5
свинина	9,1	27,3
баранина	2,8	4,2
птица	3,3	7,42
другие продукты	0,6	..
Молоко	115—135	24,3
Яйца	68 млрд. штук	13,6
Потребность в кормах для животных	—	23,4
Всего	—	125,0

81. Если будет достигнут более низкий предел запланированного производства зерна в Советском Союзе на 1970 год (229 миллионов тонн, которые могут быть произведены на площади, занятой под зерновыми в 1963 году, при средней урожайности лишь 16,5 центнера с гектара вместо запланированных 20 центнеров с гектара), то это будет означать производство на душу населения более 900 килограммов зерновых, из которых 500 килограммов потребуется израсходовать на то, чтобы достигнуть указанного выше уровня производства продукции животноводства [55]. Если будет в наличии достаточное количество высококачественных пищевых продуктов для потребления, как это указано в таблице 26, а также если допустить, что будет наблюдаться постоянный прогресс в выполнении планов потребления продовольствия, установленных на 1980 год (16 килограммов рыбы, 164 килограмма овощей и бахчевых и 133 килограмма фруктов на душу населения), то едва ли потребление зерновых на душу населения может превысить 100 килограммов, как это планируется в Венгрии на 1980 год и что составляет примерно современный уровень Соединенных Штатов наряду приблизительно с тем уровнем потребления мяса, который запланирован в Советском Союзе на 1970 год [56]. Это позволит выделить 300 килограммов зерновых из расчета на душу населения, или почти 75 миллионов тонн, которые можно будет использовать на семена, покрытие потерь и экспорт [57].

82. Экспортные излишки к 1980 году, предусмотренные планом производства зерновых, будут еще большими. Потребление на душу населения продуктов питания, а также на корма 600 килограммов зерновых позволит оставить на все остальные нужды 131 миллион тонн зерновых даже в том случае, если будет достигнут минимальный уровень запланированного производства за этот год. Г-н Хрущев подтвердил, что планы действительно предусматривают выделение излишков зерновых на экспорт, хотя он не указал точной цифры [58].

83. Можно отметить, что советские экспортные излишки даже в 50 миллионов тонн зерновых в 1970 году равноценны почти 500 килограммам на душу населения стран Восточной

[54a] См. «Известия», 9 декабря 1963 г. В газете приводятся следующие расчетные данные:

	Доля зерновых в кормовом рационе (в %)	*Фактическое количество зерна, необходимое для производства единицы продукции (в кг)*
Говядина и телятина	30	2,5
Свинина	60	3,0
Баранина	20	1,52
Птица	80	2,25
Молоко	20	0,18

[55] Сравнение с данными по Соединенным Штатам показывает, что это разумная цифра.

В соответствии с данными, опубликованными Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в «Сельскохозяйственной и продовольственной статистике за 1962 год», наличие всех продуктов внутреннего потребления в 1960/61 году в Соединенных Штатах Америки (при полной самообеспеченности продуктами животноводства на уровнях потребления, очень близких к запланированным в Советском Союзе на 1970 год) составляло примерно 138 миллионов тонн, или 760 килограммов на душу населения. Распределение этих продуктов, установленное в Соединенных Штатах в период с 1956/57 по 1959/60 год, является следующим: 77 процентов — на корма и потери, 4 процента — на семена, 13 процентов — на использование в пищу и 6 процентов — на промышленные нужды. Полагая, что существует допустимый уровень потерь, наличие зерновых на корма в 1960/61 году может быть, таким образом, подсчитано из расчета 540—550 килограммов на душу населения. Сравнительная цифра для Советского Союза в 1970 году, в соответствии с приведенными выше подсчетами потребностей в нормах, составит 500 килограммов. Это будет вполне разумно, принимая во внимание тот факт, что доля концентратов в американских кормовых рационах значительно выше той, которая предусмотрена советскими нормами: для свиней — 95 процентов (см. Landsberg, Fischman and Fisher, *op. cit.*, p. 784) и 60 процентов соответственно.

[56] Можно ожидать, что во всех странах СЭВ непосредственное потребление зерновых в пищу в расчете на душу населения по мере повышения уровня жизни снизится, а в Советском Союзе ожидается в период между 1960 и 1980 годами снижение потребления хлеба и картофеля на душу населения примерно на 30 процентов (однако данных о существующем в настоящее время потреблении этих продуктов нет).

[57] Промышленное потребление продуктов питания будет ликвидировано благодаря осуществлению программы расширения химической промышленности (см. выступление начальника Управления химической и нефтеперерабатывающей промышленности Совета народного хозяйства СССР, *Moscow News*, 30 November 1963). В этом заявлении приводятся цифры плановых заданий, которые будут достигнуты в 1967—1968 годах (*Известия*, 17 декабря 1963 г.).

[58] См. «Известия», 9 декабря 1963 года.

Европы. Восточная Германия, Чехословакия и Польша могут остаться небольшими импортерами зерна, хотя они стремятся к тому, чтобы снизить зависимость от внешних поставок. Однако в южных странах — членах СЭВ внутреннее производство, по-видимому, удовлетворит потребности, а Румыния останется экспортером кукурузы. Даже достижение минимального уровня, предусмотренного советским планом на 1980 год (295 миллионов тонн), будет означать почти 750 килограммов зерновых на душу населения стран СЭВ, если все остальные страны СЭВ не произведут зерна вообще. Таким образом, если планы будут выполнены, весь этот район в целом, по-видимому, станет очень крупным экспортером зерна, даже если в этих странах будет достигнута самообеспеченность продуктами животноводства примерно на уровне современного потребления на душу населения в Соединенных Штатах.

84. Приведенные выше расчеты, конечно, не означают, что в будущем не будет большого импорта зерновых продуктов или продуктов животноводства в район СЭВ, если нынешняя сельскохозяйственная политика этих стран будет оставаться неизменной и даст желаемые результаты. Естественно, в известной мере можно предвидеть импорт специальных и разнообразных видов продукции, если власти этих стран пожелают предоставить потребителям широкий выбор таких продуктов. Однако таких возможностей в этом районе, который в течение долгого времени был импортером зерновых и продуктов животноводства, в данное время не существует.

Маслосемена и продукты из них

85. Перспективный рынок маслосемян и растительного масла представляет значительный интерес для развивающихся стран. В настоящее время район СЭВ является экспортером семян масличных культур, главным образом Советский Союз, который экспортирует семена подсолнечника, жмых и крупу. Советский экспорт по сравнению с объемом мировой торговли является небольшим, но если бы семена масличных культур оставались на внутреннем рынке, где существует потенциальный спрос на растительные масла, и если бы побочные продукты выгодно использовались в качестве жмыха, то теоретически могли бы открыться новые рынки сбыта для развивающихся стран, хотя при этом следует помнить, что на мировых рынках Соверная Америка является в высшей степени конкурентоспособным экспортером маслосемян и растительных масел. Объем советского экспорта маслосемян составляет, вероятно, всего лишь 5 процентов того количества семян, которым располагает страна. Недавно г-н Хрущев подверг критике торговые организации за то, что они экспортируют ценные кормовые продукты, которые можно было бы лучше использовать для отечественного производства продуктов животноводства. Поскольку это может означать изменение политики в данном вопросе, остается неизвестным, предоставит ли Советский Союз рынок для маслосемян (или продуктов из них) из других стран. В конце концов отечественное производство будет, вероятно, в состоянии покрывать возрастающий спрос, хотя конкуренция со стороны районов, где производятся зерновые, в ближайшем будущем может иметь существенное значение[59].

86. Можно ожидать, что другие потребности стран — членов СЭВ будут увеличиваться и они, возможно, станут импортерами, несмотря на наличие планов расширения производства. По-видимому, возникнет спрос главным образом на концентрированные корма, чтобы обеспечить выполнение претенциозных планов развития животноводства.

Сахар

87. В 50-х годах (за исключением 1957 года) район СЭВ в целом был важным экспортером сахара[60]. В 1960 году в результате импорта огромного количества сахара с Кубы положение резко изменилось, и этот район стал импортером почти 1 миллиарда тонн сахара в 1961 году[61]. Среднее потребление сахара на душу населения в Советском Союзе, который является основным импортером, позволяет еще до некоторой степени расширить импорт сахара, прежде чем уровень потребления достигнет «рациональной нормы», исчисляемой в количестве 44 килограммов, как это показано в таблице 26 (очевидное наличие сахара на душу населения составляло в 1960 году почти 30 килограммов, в 1961 году — 38,4 и в 1962 году — 35,2 килограмма). Советские долгосрочные планы, однако, предусматривают расширение производства сахарной свеклы (на сахар) с 50 миллионов тонн, производившихся в последние годы, до 86 миллионов тонн в 1970 году и 98—100 миллионов тонн в 1980 году. Такого количества сахара было бы вполне достаточно для обеспечения потребления рафинированного сахара на желаемом уровне за счет отечествен-

[59] Говоря о широком производстве соевых бобов в Соединенных Штатах, где соевое масло используется в пищу и для промышленных целей, а соевый жмых — на корм скоту, г-н Хрущев недавно подчеркнул, что Советский Союз должен следовать этому примеру («Известия», 15 декабря 1963 года).

[60] Данные об общем объеме импорта и экспорта определенных сырьевых продуктов в страны — члены СЭВ и их соотношение с общими данными мировой торговли по каждому продукту за 1955 и 1961 годы см. в таблице IV приложения.

[61] См. таблицу IV приложения.

ного производства примерно к 1970 году[62]. Внутренняя потребность страны в сахаре (возможно, рафинированном), как недавно заявил г-н Хрущев, составит в 1970 году 10 миллионов тонн и в 1980 году 12 миллионов тонн. Цифра, определяющая потребление сахара в 1970 году, соответствует потреблению на душу населения немного ниже «рациональной нормы»[63].

88. Производство сахара не представляет какой-либо особенной проблемы для этого района в целом. Оно имеет возможность маневрировать, поскольку производство либо может быть легко увеличено, либо сохранено на настоящем уровне в соответствии с решениями по вопросам торговой политики. Планы Чехословакии на 1970 год (которые сейчас, возможно, пересматриваются) предусматривают увеличение производства сахара менее чем на 5 процентов по сравнению с уровнем 1960 года. Планы Болгарии (предусмотрено увеличение производства сахара до 1980 года на 8 процентов) значительно ниже запланированного темпа роста потребления.

ТАБЛИЦА 27

Импорт на душу населения тропических продуктов в Советский Союз и страны Восточной Европы в 1962 году (*в килограммах*)

Страна	*Кофе*	*Какао-бобы*	*Чай*	*Тропические фрукты*[a]
Болгария[b]	0,28	0,73	0,02	0,75
Чехословакия	0,64	0,90	0,09	..
Восточная Германия	1,70	0,80	0,09	6,70
Венгрия	0,61	0,63	0,06	3,74
Польша	0,24	0,38	0,13	1,20
Румыния	...	0,13	..	1,13
Советский Союз	0,10	0,22	0,07[c]	0,84
Западная Германия	4,1	2,4	0,15	24,5
Соединенное Королевство	1,3	2,6	4,7	16,8
Швеция	11,1	1,6	0,15	20,1
Соединенные Штаты	7,9	1,8	0,3	..[d]

Источник: Национальные статистические данные стран СЭВ; для западных стран — United Nations, *Commodity Trade Statistics*, 1962.

[a] Для Восточной Германии и Советского Союза — цитрусовые, бананы, финики, сухофрукты и изюм; для Болгарии и Румынии — только цитрусовые, для Польши — цитрусовые и бананы. Для западных стран — только цитрусовые (МСТК 051,1 и 051,2) и бананы (051,3). В 1962 году удельный вес цитрусовых и бананов в общей стоимости импорта всех свежих и сушеных фруктов (МСТК 051 и 053) составлял 39 процентов в Западной Германии, 40 процентов в Соединенном Королевстве и 37 процентов в Швеции. Экспорт свежих и сушеных фруктов этих стран незначителен.

[b] 1960 год.

[c] Собственное производство на душу населения оценивается приблизительно в 0,22 кг.

[d] Соединенные Штаты являются в конечном счете экспортером цитрусовых. Импорт бананов на душу населения составляет 10—11 кг в год.

[62] В Советском Союзе среднее содержание сахара в свекле равно 12—13 процентам («Народное хозяйство СССР в 1962 году», стр. 204).

[63] «Известия» 9 декабря 1963 г.

Тропические напитки и фрукты

89. Существуют очень большие возможности расширения импорта продовольственных товаров в страны с централизованной плановой экономикой из развивающихся стран, в частности тропических напитков и фруктов. Эти продукты все еще не имеют приоритета в планах импорта стран — членов СЭВ, однако в недалеком прошлом поставка их в Советский Союз и страны Восточной Европы, хотя и нерегулярно, очень быстро увеличивалась. Потребление этих товаров на душу населения повсеместно все еще очень незначительно по сравнению с потреблением в странах Западной Европы и еще в большей степени по сравнению с объемом потребления в Соединенных Штатах (см. таблицу 27). Однако есть все основания полагать, что, если подобные товары будут продаваться в количествах, достаточных для удовлетворения спроса потребителей, и по ценам (сравнимым с ценами на другие потребительские товары), сходным с ценами в западных индустриальных странах, спрос на них возрастет точно таким же образом, как в вышеуказанных странах. Следует, однако, принять во внимание национальные различия и традиционные привычки потребителей, какие существуют, например, в потреблении кофе и чая.

90. В настоящее время в странах — членах СЭВ на некоторые из этих продуктов существует ограниченный спрос в том смысле, что было бы раскуплено большее количество этих товаров, даже по существующим ценам, если бы эти товары имелись. Колебание спроса на все эти товары в настоящее время является сильным.

91. Данные по Венгрии свидетельствуют о положении, которое может быть достаточно типичным. В 1961 году в Венгрии средняя цена за килограмм тропических фруктов была более чем в 5 раз выше цен на яблоки и груши, в 7—10 раз выше цен на абрикосы и сливы, примерно в 4 раза превышала цены на виноград и вишню. В конце года цены на тропические продукты питания и на некоторые продукты, схожие с ними, были снижены на 10—50 процентов, что привело к распродаже этих товаров и вызвало колебание цен в зависимости от спроса, на что указано в таблице 28. Данные, приводимые в последней колонке этой таблицы, должны рассматриваться с некоторой осторожностью, поскольку в 1961 году могло быть продано по крайней мере большее количество тропических плодов даже по ценам, существовавшим в то время, если бы они были в наличии. Можно также отметить, что потребление тропических плодов на душу населения различными группами населения Венгрии с различным доходом в 1961 году варьирова-

ТАБЛИЦА 28

Динамика цен и розничной торговли некоторыми тропическими продуктами в Венгрии с 1961 по 1962 год и влияние колебаний цен на спрос

I_r — индекс стоимости розничной торговли
I_q — индекс объема розничной торговли
I_p — индекс розничных цен
E — предполагаемое влияние колебаний цен на

$$\text{спрос} = (Iq - 1) : \left(\frac{1}{Ip} - 1\right) = \frac{-\Delta Q}{\Delta P} \circ \frac{P_2}{Q_1}$$

Товары	I_r	I_q	I_p	E
Кофе, продававшееся в магазинах	1,37	2,68	0,51	1,75
Кофе, продававшееся через предприятия общественного питания	0,96	1,02	0,94	0,47
Шоколад	2,52	3,95	0,63	5,03
Нуга в плитках	0,73	0,92	0,79	0,34
Другие сладости	0,97	1,06	0,91	0,61
Конфеты	1,04	1,11	0,94	1,56
Какао	1,11	1,42	0,79	1,58
Чай	0,89	1,41	0,63	0,70
Апельсины	1,79	2,65	0,68	3,51
Лимоны	1,42	1,50	0,90	5,05
Другие тропические фрукты	1,40	1,52	0,92	6,09

Источники: Közgazdasági szemle, 1963, No. 4, pp. 446—455; *Statisztikai szemle,* 1963, No. 2.

лось более широко, чем потребление других фруктов (см. таблицу 29). Более того, потребление тропических плодов среди рабочих и служащих было гораздо большим, чем среди крестьян (2,71 и 0,63 килограмма соответственно). Данный факт, вероятно, отражает, среди прочего, различия в привычках потребления, распределения имеющихся тропических плодов, а также тот факт, что действительная стоимость фруктов, выращиваемых в стране крестьянами, не учитывается.

ТАБЛИЦА 29

Потребление фруктов на душу населения в Венгрии в 1961 году

(в зависимости от доходов)

Доход (в форинтах в месяц)	*Потребление в кг на душу населения*				
	Все фрукты	*Яблоки*	*Сливы*	*Персики*	*Тропические фрукты*
< 7 200	40,9	12,45	5,65	2,18	1,32
7 201— 9 600	45,7	13,73	5,61	2,52	1,86
9 601—12 000	52,2	15,00	5,48	3,36	2,61
12 001—14 400	55,0	15,23	5,40	4,25	3,24
>14 400	65,2	17,21	5,93	5,23	4,48

Источник: Statistikali időszaki közlemények, No. 50, p. 37.

Примечание: Данные основаны на статистическом обзоре отдельных хозяйств.

92. При составлении долгосрочных планов, возможно, разумно было бы считать, что, если имеющиеся планы подъема всеобщих норм потребления будут осуществлены и если власти желают запланировать более полное удовлетворение спроса потребителей на тропические пищевые товары по ценам, которые искусственно не повышаются по сравнению с ценами на другие товары широкого потребления и услуги, современный уровень потребления на душу населения этих продуктов в богатых западных странах может быть достигнут в странах СЭВ к 1980 году. Следует иметь в виду, что советская программа двадцатилетнего развития предусматривает достижение в 1980 году такого уровня жизни, который на 75 процентов превысит средний уровень жизни в Соединенных Штатах в 1960 году. Потребление на душу населения в Болгарии планируется увеличить в 3,75—4 раза за тот же период, в Венгрии — в 3 раза, с тем чтобы превзойти уровни жизни, которые сейчас существуют в «передовых капиталистических странах». В Восточной Германии за период с 1963 по 1970 год планом предусматривается поднять уровень жизни на 22—23 процента, а в Чехословакии за тот же период — почти на 25 процентов. Кроме того, соответствующие власти всех этих стран должны будут контролировать распределение дохода так, чтобы обеспечить минимум дохода, который превысит минимум дохода, существующий в настоящее время в богатейших западных странах, повысив таким образом среднее потребление на душу населения продуктов, о которых шла речь, до более высоких уровней, чем те, которые могут быть достигнуты в странах с более низким уровнем личного дохода.

93. На этой основе и с учетом традиционного различия во вкусах, а также некоторых других обстоятельств, которые изложены ниже, в примечаниях о товарах, в таблице 30 показаны потенциальные объемы импорта тропических пищевых товаров в район СЭВ в 1980 году. Этот импорт составит более 3 миллиардов долларов США в ценах 1961 года по сравнению с менее чем 150 миллионами долларов в 1961 году[64].

[64] Однако вполне вероятно, что по крайней мере в Советском Союзе соответствующие органы не предусматривают сегодня увеличения потребления тропических напитков в масштабе, указанном в таблице 30. Согласно данным советского Института питания, доля расхода потребителей на приобретение чая, кофе, какао и соли в общих расходах на продукты (в настоящее время она составляет 1,3 процента) даже слегка уменьшится, как только будут достигнуты «рациональные нормы» потребления всех категорий продуктов питания. Ожидается, что общие расходы на приобретение продуктов питания к 1980 году превысят в 3 раза уровень 1960 года (в сопоставимых ценах). См. И. Писарев, *Методологические вопросы изучения уровня жизни трудящихся,* Москва, 1962, стр. 250, и *Обзор экономического положения Европы в 1961 году,* глава II, стр. 71.

ТАБЛИЦА 30

Приблизительный потенциальный уровень импорта тропических продуктов в страны СЭВ к 1980 году

Товары	фактический импорт (нетто) в 1961 году (в тыс. тонн)	Возможный импорт в 1980 году: предполагаемый уровень на душу населения (в кг)	Возможный импорт в 1980 году: общее количество[a] (в тыс. тонн)	используемые цены[b] (в долл.) за тонну)	Приблизительный объем импорта: 1961 г. (в ценах 1961 года (в млн. долл.)	Приблизительный объем импорта: 1980 г. (в ценах 1961 года (в млн. долл.)
Сырой кофе				778		
в Советский Союз	24,2	3,5	960			
в страны Восточной Европы	49,5	5,0	560			
в район СЭВ	73,7		1 520		57,3	1 200
Какао-бобы				521		
в район СЭВ	60,3	1,5	580		31,4	300
Чай				1 330		
в Советский Союз	9,2	2,0	450[c]			
в страны Восточной Европы	5,9	0,3	40			
в район СЭВ	15,1		490		20,1	650
Цитрусовые				150		
в район СЭВ	229,2	13,0	5 020		34,4	750
Бананы				125		
в район СЭВ	25,8	5,0	1 930		3,2	250
Всего					146,4	3 150

Источник: Национальные статистические данные.

[a] Приблизительный подсчет населения на 1980 год см. в таблице 24.

[b] Единицы стоимости импорта ЕЭС в 1961 году; для цитрусовых — средние цены в странах Бенилюкса и в Западной Германии; для бананов — в Западной Германии.

[c] Предполагается, что собственное производство удвоится по сравнению с 1963 годом.

94. *Чай.* Советский Союз является единственным производителем чая среди стран — участниц СЭВ. За последние годы советское производство чая быстро возрастает. Объем производства зеленого листа в 1962 году составил 178 900 тонн. Предварительные данные за 1963 год показывают, что только в Грузии произведено 186 тысяч тонн[65]. Это означает, что валовой сбор составит 194—195 тысяч тонн, превысив плановое задание на 1965 год. Советский Союз является экспортером чая в другие страны Восточной Европы, но нетто-импорт в 1961 году составил лишь 9200 тонн. Нетто-импорт чая во все страны — участницы СЭВ исчислялся в 15 тысяч тонн.

95. Хотя и высказывались соображения, что Советский Союз поднимет производство чая, чтобы полностью удовлетворять внутренний спрос на него[66], тем не менее кажется маловероятным, что это произойдет, несмотря на то что имеются большие возможности для увеличения его производства. В настоящее время на душу населения ежегодно приходится 0,3 килограмма чая, из которых 0,22 килограмма — отечественного производства[67]. По сравнению с нормами потребления чая в странах Западной Европы (основных потребителей чая), таких как Соединенное Королевство и Ирландия, где ежегодное потребление чая на душу населения в 1957—1959 годах соответственно составляло 4,4 и 3,3 килограмма, нынешний советский уровень потребления чрезвычайно низок. Отчасти это можно объяснить существующим в Советском Союзе традиционным способом заваривания чая, однако трудно предсказать, как это будет влиять на развитие спроса на чай. Можно полагать, что в период приблизительно до 1980 года уровень полного удовлетворения спроса составит около 2 килограммов, что означает увеличение потребления чая на душу населения в 7 раз. Даже если отечественное производство сможет быть удвоено, будет существовать спрос на импорт примерно 450 тысяч тонн.

96. Положение в странах Восточной Европы еще менее ясно. Повсеместно потребление на душу населения составляет менее половины потребления в Советском Союзе. Общий объем импорта увеличился с 4600 тонн в 1955 до 5900 тонн в 1961 году. Даже если в этих странах будет более развита привычка пить кофе, а не чай, потребление чая едва ли превысит нормы, существующие в настоящее время в Советском Союзе, и к 1980 году импорт чая составит примерно 40 тысяч тонн.

97. *Кофе.* Импорт кофе в Советский Союз и страны Восточной Европы за последние годы возрос чрезвычайно быстро и в 1961 году соста-

[65] «Известия», 10 декабря 1963 года.

[66] «Правда», 12 февраля 1961 года.

[67] Чай как продукт потребления определяется в количественном отношении как четверть производства зеленого листа (пересчетная шкала ФАО). Данные об объеме розничной продажи чая и ценах должны быть подтверждены подсчетом потребления на душу населения.

вил 74 тысячи тонн (нетто). По-видимому, потребление кофе на душу населения все еще очень низкое во всех странах, за исключением Восточной Германии, но даже там уровень потребления не достиг довоенного. Латентный спрос на кофе в этом районе довольно высок. По мере повышения доходов и роста городского населения импорт может быстро возрасти, если спрос на него будет полностью удовлетворяться, поскольку привычка пить кофе распространяется среди городского населения довольно быстро. Однако трудно предсказать, когда и на каком уровне может быть достигнуто полное удовлетворение спроса. Но если нынешний уровень потребления кофе на душу населения в странах ЕЭС был бы достигнут в странах Восточной Европы, то это означало бы ежегодное потребление там на душу населения примерно 5 килограммов, что все же ниже уровня потребления кофе в Соединенных Штатах или Швеции, которые в 1962 году соответственно импортировали в расчете на душу населения 7,7 и 11 килограммов кофе. Что касается Советского Союза, где чай по-прежнему возможно, останется национальным напитком, следует считать, что уровень потребления кофе там может быть ниже и будет соответствовать уровню потребления кофе в Канаде (около 3,5 килограмма), где ежегодное потребление чая составляет около 1 килограмма на душу населения.

98. *Какао.* Уровни потребления какао на душу населения в районе СЭВ продолжают оставаться низкими, но разрыв между уровнями потребления какао, недавно достигнутыми в наиболее индустриально развитых странах Восточной Европы, и теми, которые существуют в некоторых высокоразвитых западных странах, меньше, чем для кофе. Однако потребление какао в Советском Союзе продолжает оставаться очень незначительным.

99. За последние годы импорт какао-бобов в район СЭВ быстро увеличился, хотя год от года количество импортированного какао резко менялось. Хорошим показателем существующего в настоящее время уровня импорта какао могут являться цифры среднего импорта в 1960—1961 годах, который в эти годы для всего района составил примерно 77 тысяч тонн. Принимая во внимание климатические условия, можно сказать, что, по-видимому, существуют хорошие перспективы для увеличения потребления какао как напитка на больших территориях района СЭВ. Использование какао в кондитерской промышленности в значительной степени будет зависеть от темпа увеличения существующих в настоящее время мощностей этих предприятий. Так, возможно, уровень потребления какао на душу населения в этом районе в 1980 году составит 1,5 килограмма, поскольку этот уровень потребления в течение некоторого времени оставался неизменным в Соединенных Штатах и Канаде.

100. *Цитрусовые.* Советский Союз является единственным значительным производителем цитрусовых в данном районе. Данных о производстве цитрусовых нет, но государственные закупки, включающие большую часть урожая, в 1962 году составили 30 тысяч тонн. Наивысшего уровня импорт цитрусовых в Советский Союз достиг в 1958 году, составив 132 600 тонн, из которых почти 40 процентов приходилось на долю мандаринов, поставленных из континентальной части Китая. Импорт из этой страны значительно сократился за последние годы, и общие поставки цитрусовых в Советский Союз составили в среднем 100 тысяч тонн. Производство и импорт цитрусовых, вместе взятые, составляют лишь небольшую часть снабжения Советского Союза фруктами. Начиная с 1959 года общий объем импорта цитрусовых в страны Восточной Европы оставался неизменно на уровне приблизительно 130 тысяч тонн в год.

101. Уровень потребления цитрусовых на душу населения в районе СЭВ в общем продолжает оставаться низким, но имеются широкие возможности для его увеличения. Высокая стоимость развивающегося производства цитрусовых в Советском Союзе, по-видимому, будет означать, что расширение снабжения населения района СЭВ цитрусовыми будет идти за счет импорта их из других стран. Трудно предвидеть, какими темпами будет увеличиваться этот импорт, однако до тех пор, пока не получит дальнейшего развития производство соков, включающее переработку цитрусовых, есть основания полагать, что большинство стран этого района могут достигнуть уровня потребления цитрусовых на душу населения, который превышает уровень потребления в скандинавских странах в настоящее время, то есть около 13 килограммов в год.

102. *Бананы.* Импорт бананов в район СЭВ до настоящего времени все еще очень незначителен. Насколько позволяет судить внешнеторговая статистика, в 1961 году импорт составил 26 тысяч тонн. С развитием торговых отношений со странами, экспортирующими бананы, импорт бананов может увеличиться, и можно предположить, что потребление их на душу населения, если и не достигнет приблизительно 11 килограммов, как в Соединенных Штатах, будет равно по крайней мере 5 кг — средней норме потребления, существующей в настоящее время в скандинавских странах.

103. *Другие тропические фрукты.* Потенциальный спрос на другие тропические фрукты в странах — членах СЭВ (ананасы, плоды аво-

кадо и т. д.), возможно, также является значительным, и цифры, указанные в таблице 30 для цитрусовых и бананов, могут рассматриваться как минимальные.

Резюме

104. Изложенное в данном разделе может быть суммировано следующим образом. Если нынешняя сельскохозяйственная политика в районе СЭВ останется неизменной и даст желаемые результаты, то существует лишь небольшая возможность того, что этот район будет чистым импортером зерновых и продуктов животноводства в течение длительного периода времени. Однако можно будет ожидать значительного импорта специальных продуктов этой категории. Может иметь место импорт некоторого количества семян масличных культур, жмыха и т. д., если будут осуществляться претенциозные планы развития животноводства в данном районе, так как будет существовать потребность в концентрированных кормах. Если потребует политика, данный район, безусловно, может сам удовлетворять свои потребности в сахаре, но существующие в настоящее время планы производства сахара для некоторых стран Восточной Европы являются относительно скромными, хотя план производства сахара в Советском Союзе, по-видимому, позволит достичь обеспечения сахаром за счет отечественного производства. Что касается тропических фруктов и напитков, то перспектива импорта их является блестящей, если иметь в виду, что правительства стран — членов СЭВ намереваются увеличить нормы потребления в этом отношении к 1980 году по крайней мере до существующих в настоящее время уровней богатых стран с рыночной экономикой. Исходя из этого предположения, импорт этих товаров в страны района СЭВ может подняться с нынешнего очень низкого уровня до объема на сумму свыше 3 миллиардов долларов США.

8. ИМПОРТ ТОПЛИВА И СЫРЬЯ В СТРАНЫ СЭВ

105. Пять стран, опубликовавших к настоящему времени плановые задания на 1970 или 1980 год, предусматривают темпы роста валовой промышленной продукции, превышающие запланированное увеличение национального дохода, упомянутого в разделе 6 (см. таблицу 31) [68]. Планируемое увеличение валовой промышленной продукции, показанное в таблице, не предусматривает соразмерного увеличения использования горючих и сырьевых материалов (так как увеличение степени производственного процесса составляет лишь часть увеличения валовой продукции), однако и то и другое, несомненно, подразумевает очень большое увеличение.

ТАБЛИЦА 31

Современные и планируемые темпы роста валовой промышленной продукции в пяти странах Восточной Европы и в Советском Союзе

Страна	Валовая промышленная продукция			Чистый национальный (материальный) доход
	1961-1962	1961-1980	1980	1980
	Годовые темпы роста (в процентах)		индекс (1960=100)	индекс (1960=100)
Болгария	13,9	9,8—10,3	650-700	450-500
Восточная Германия	6,3	6,7[a]	..	..[b]
Венгрия	9,8	>8,5	>500	400
Польша[c]	9,3	9	550	420
Румыния	15,2	12[d]	600[d]	..
Советский Союз	9,4	приблиз. 9,6-9,8	приблиз. 626-645	490-510

Источник: Economic Survey of Europe in 1961, Chapter II, p. 49; Survey for 1962, Chapter I, pp. 51, 57, 60; *Economic Bulletin for Europe,* vol. 13, No. 2.

[a] 1961—1970 годы. Планируемые годовые темпы роста в 1964—1970 годах составляют 6,9 процента, в 1963 году — 6,4 процента.

[b] Планируемые годовые темпы роста национального дохода в 1964—1970 годах составляют 4,4 процента.

[c] Как отмечено в сноске 33 к пункту 64, плановые задания на 1970 год и в связи с этим на 1980 год в настоящее время пересматриваются.

[d] Предварительное задание на 1975 год.

106. Имеется очень немного видов горючих и сырьевых материалов, от импорта которых неизбежно зависели бы в целом страны Восточной Европы и Советский Союз. «Основные принципы международного социалистического разделения труда» призывают к «возможно наибольшему производству в социалистических странах сырья, в котором ощущается недостаток в социалистическом лагере» [69], и рекомендации СЭВ определенным отраслям производства отдельных стран СЭВ также подчеркивают необходимость максимального увеличения производства горючих и сырьевых материалов. В статье «Насущные вопросы развития мировой социалистической системы» [70] г-н Хрущев недавно объяснил «решение топливной и сырьевой проблемы» следующим образом: «По некоторым дефицитным видам сырья социалистические страны в силу ряда причин зависят еще от несоциалистического рынка. Принципиальная линия в этом вопросе, на наш взгляд,

[68] Объяснение главного различия между понятиями «глобальная продукция» в странах планового хозяйства и «добавленная стоимость валовой продукции» в странах с рыночной экономикой см. в первой сноске к пункту 77.

[69] См. стр. 15 англ. текста.

[70] «Коммунист», 1962, № 12, стр. 21 и *World Marxist Review,* September, 1962, p. 14. Цитируется по упомянутому выше английскому тексту.

состоит в том, чтобы обеспечить надежные импортные источники поступления таких товаров, как медь, никель, каучук, хлопок. Наряду с этим новейшие открытия науки и техники дают нам возможность организовать в странах социалистической системы производство некоторых из этих видов сырья или их заменителей. Так, например, достижения ученых-химиков СССР и других стран социализма позволяют нам поставить задачу уже в ближайшие годы наладить на совместных началах производство такого синтетического каучука, который по своим свойствам полностью заменяет натуральный, и таких синтетических волокон, которые успешно заменяют хлопок»[71].

107. С другой стороны, удовлетворение потребностей в топливе и сырье за счет производства их в данном районе в максимально возможных количествах обошлось бы очень дорого. Как это уже указывалось в разделе 6 и других документах[72], «Основные принципы» сотрудничества между странами СЭВ в общих чертах подчеркивают намерение выгодно использовать возможности широкого международного разделения труда со странами — участницами и не участницами СЭВ. Для большинства стран — членов СЭВ (Советский Союз является явным исключением) исключительно важно максимально использовать все потенциальные экономические выгоды внешней торговли. Будущие масштабы и формы импорта различных видов горючего и сырья в данный район будут в огромной степени зависеть от относительного значения, практически придаваемого двум частично противоречивым принципам максимального использования ресурсов СЭВ и снижения до минимума стоимости путем использования всех выгодных торговых возможностей. В заключительной части данного раздела делается попытка дать оценку перспективам импорта в район СЭВ различных групп горючих материалов и сырья на базе теперешних государственных планов и заявлений как о государственной, так и о проводимой в рамках СЭВ торговой политике. В большинстве случаев можно сделать вывод о том, что, если в будущем политические и экономические условия станут благоприятными (включая доступ к экспортным рынкам, достаточно гарантирующий прямой или косвенный приток иностранной валюты для оплаты чрезвычайно быстро растущего объема импорта), перспективы для импорта в данный район могут быть лучшими, чем это явствует из показателей осуществляемых сейчас мероприятий.

Горючее и электроэнергия

108. В целом страны Восточной Европы и Советский Союз являются экспортерами горючего. В 1961 году в этом районе экспортный излишек угля составил 24 миллиона тонн из произведенных более 1 миллиарда тонн[73]. Ежегодно производство сырой нефти (главным образом в Советском Союзе и Румынии) сейчас равняется примерно 210 миллионам тонн, а экспортный излишек в 1961 году составил 17 миллионов тонн. В ряде стран в значительной степени развивались добыча природного газа и производство электроэнергии гидростанциями. Практически сейчас завершено объединение энергосистем отдельных стран[74].

109. Как планы отдельных государств, так и рекомендации СЭВ предусматривают в будущем чрезвычайно большое увеличение производства в данном секторе. В Советском Союзе за период с 1960 по 1980 год планируется увеличить в четыре раза общее производство горючего (стандартный эквивалент для горючего равен 7 тысячам малых калорий) и довести уровень производства до 2772 миллионов тонн стандартного горючего. Планами предусматривается увеличить выработку электроэнергии гидростанциями в десять раз по сравнению с уровнем 1960 года, что составляет прибавку 200 миллионов тонн стандартного горючего к указанной выше общей цифре[75]. Это равнялось бы почти 11 тоннам стандартного топлива на душу населения (часть для экспорта) против нынешнего потребления на душу населения в Соединенных Штатах, равного примерно 10 тоннам (для всех целей, включая и личные автомашины), и планируемого в Сое-

---

[71] Недавно г-н Хрущев вновь подчеркнул роль химической промышленности Советского Союза в деле сокращения импорта, а также первоочередность возрастающего сельскохозяйственного производства, включая производство сырья сельскохозяйственного происхождения («Правда», 9 декабря 1963 г.).

[72] См. в этом томе документ «Влияние на торговлю и развитие развивающихся стран экономических группировок развитых стран и/или преференциальных торговых соглашений», глава III, раздел 4.

[73] ЭКЕ, *Quarterly Bulletin of Coal Statistics for Europe*, vol. XII, No. 1. Антрацит и бурый уголь считаются тонна за тонну.

[74] См. в этом томе документ «Влияние на торговлю и развитие развивающихся стран экономических группировок развитых стран и/или преференциальных торговых соглашений», глава II, раздел 4.

[75] Все цифры плановых заданий, приведенные в данном разделе, взяты, если это особо не оговорено, из следующих источников Организации Объединенных Наций:

для Советского Союза: *Economic Survey of Europe in 1961*, Part 1, Chapter II, Section 6 (Sales No.: 62. II. E. 1);

для Польши: там же, стр. 49 англ. текста;

для Болгарии: *Economic Survey of Europe in 1962*, Part 1, Chapter I, pp. 50—56 (Sales No.: 63. II. E. 1);

для Чехословакии и Восточной Германии: там же, стр. 56—61 англ. текста;

для Венгрии: там же, стр. 57—58 англ. текста;

для Румынии: *Economic Bulletin for Europe*, vol. 13, No. 2, p. 98 *et seq* (Sales No.: 61. II. E. 4).

диненных Штатах потребления на душу населения в 1980 году в размере 11,7 тонны[76].

Задания по производству Болгарии следующие:

	Единица измерения	*1960 г.*	*Задание на 1980 г.*
Уголь	млн. тонн	17,2	80—85
Сырая нефть . .	млн. тонн	0,2	4
Природный газ .	млрд. куб. м	—	2

В Венгрии планируется покрыть половину потребностей в энергии в 1980 году за счет импорта против приблизительно $^1/_4$ части, импортируемой сейчас. Намечается увеличить производство энергии по сравнению с 1960 годом на 20—30 процентов. Данных о плановых заданиях по другим странам нет.

110. Правительства стран — членов СЭВ в настоящее время разрабатывают энергетический баланс для всего района в целом на период до 1970—1980 годов. В недавнем заявлении председателя Постоянной комиссии СЭВ по углю содержались данные о том, что план производства угля в 1980 году вдвое превысит уровень добычи его в странах СЭВ в 1960 году как по антрациту, так и по бурым углям. Более чем наполовину предусматривается увеличить (на 82 процента, согласно заявлению члена Секретариата СЭВ Комитету ЭКЕ по углю[77]) производство лигнита, месторождение которого находится на глубине 750 футов, которое будет разрабатываться. Председатель Комиссии заявил: «Нам необходимо сконцентрировать наши усилия на увеличении производства угля во всех случаях, где это возможно, и использовать все возможности для того, чтобы снизить потребление угля»[78]. Подобные плановые задания СЭВ по другим источникам энергии еще не были опубликованы. Однако главный производитель нефти — Советский Союз — предусматривает увеличение производства сырой нефти по программе 20-летнего развития со 148 миллионов тонн в 1960 году (186 миллионов тонн в 1962 году) примерно до 700 миллионов тонн к 1980 году. Предполагается, что производство нефти по всему району СЭВ (около 25 миллионов тонн в 1962 году) также возрастет, хотя, вероятно, не более чем в два раза, так как запасы нефти в Румынии невелики. Производство природного газа в данном районе быстро увеличивается, и во многих странах ожидается дальнейшее увеличение производства (если не в качественном, то в количественном отношении). Советская программа 20-летнего развития предусматривает увеличение производства природного газа с 47 миллиардов кубических метров в 1960 году (59 миллиардов кубических метров в 1961 году из 62 миллиардов кубических метров во всем районе СЭВ) примерно до 700 миллиардов кубических метров в 1980 году. Можно ожидать, что в районе СЭВ значительно увеличится также производство гидроэлектроэнергии.

111. Упомянутый выше представитель Секретариата СЭВ заявил, что к 1980 году уголь составит примерно 60 процентов потребляемых энергий и топлива в районе СЭВ против 82 процентов в 1960 году. По-видимому, предусматривается увеличение общего потребления энергии, выражающееся от 1 миллиарда тонн в стандартном топливном эквиваленте в 1960 году примерно до 2,5 миллиарда тонн в 1980 году, что составит примерно 7 стандартных тонн на душу населения[79]. Таким образом, на 1980 год эти страны будут все еще значительно меньше использовать горючего, чем Соединенные Штаты.

112. Современная политика СЭВ может быть охарактеризована как стремление увеличить производство горючего и энергии в пределах данного района для того, чтобы удовлетворить возрастающие потребности на последующие 20 лет. Как указывалось в заявлении председателя Постоянной комиссии СЭВ по углю, будет осуществляться экономия в использовании горючего для того, чтобы избежать необходимости импортировать горючее из других стран. Перспективы данного района стать импортером горючего в будущем кажутся сомнительными до тех пор, пока торговая политика и планирование потребностей, особенно потребностей в нефти, остаются неизменными. В этой связи большое значение приобретает вопрос увеличения количества легковых автомашин. В настоящее время ни одно правительство стран — членов СЭВ не предусматривает увеличения количества автомашин до такого размера, который хотя бы приблизительно равнялся уровню Соединенных Штатов[80]. По-

[76] См. Landsberg, Fischman and Fisher, *Resources in America's Future*, Baltimore, 1963, P. 290. Это предположение основывается на допускаемом росте населения от 180 до 245 миллионов человек в период с 1960 по 1980 год и темпе роста валового национального продукта на 3,1—4,8 процента ежегодно. Для каждого отдельного продукта установлены высший, средний и низший уровни производства. В каждой цитате в этом разделе указывается средний уровень.

[77] Уголь. Рабочий документ № 125. Такие же данные приводятся в *Zycie Warszawy*, 24 September 1963.

[78] *Polish Facts and Figures*, 19 October 1963.

[79] Полагая, что плановое удвоение производства угля в странах СЭВ выражается в удвоении калорийной ценности топлива.

[80] В этом вопросе советская программа 20-летнего развития является специфичной: в рамках планируемого повышения жизненного уровня в 1980 году на 75 процентов выше жизненного уровня в Соединенных Штатах Америки в настоящее время предусматривается только увеличение парка такси и прокатных пунктов до 15 миллионов легковых автомобилей (одна на пять семей) к 1980 году. См. United Nations, *Economic Survey of Europe in 1961*, Chapter II, p. 57 (Sales No.: 62. II. E. 1).

требление сырой нефти на душу населения в странах СЭВ, планируемое в цифрах на 1980 год, как указано выше, будет менее 2 тонн в год по сравнению с планируемым потреблением нефти в размере 2,9 тонны на душу населения в Соединенных Штатах, из которых более половины пойдет на снабжение горючим автомобильного парка[81]. Если теперешние планы стран СЭВ по увеличению количества легковых машин будут пересмотрены в сторону увеличения, то потребуется больше нефти (или больше угля для того, чтобы заменить нефть). Будет ли такое положение обеспечено Советским Союзом, зависит от резервов страны и от того, будет ли предоставлен приоритет усилению добычи нефти по сравнению с нынешними запланированными нормами. Однако, исходя из осуществляемой сейчас торговой политики в странах — членах СЭВ, маловероятно, что район СЭВ в ближайшем будущем может стать импортером горючего и энергии.

Железная руда, железо и сталь

113. «Основные принципы международного социалистического разделения труда», упомянутые выше, предусматривают «максимальное увеличение темпов роста производства черных и цветных металлов в необходимом ассортименте для удовлетворения растущих потребностей» в районе СЭВ[82].

114. В подготовленном в 1959 году секретариатом ЭКЕ с помощью Комитета по стали ЭКЕ исследовании длительных тенденций и проблем европейской сталелитейной промышленности подсчитано, что Восточная Европа и Советский Союз к 1972—1975 годам произведут примерно 150 миллионов тонн нерафинированной стали и будут иметь экспортный излишек примерно 4,5 миллиона тонн. Уже после того, как было предпринято это исследование, три страны опубликовали плановые задания по производству стали, предусматривающие дальнейшее увеличение[83]. Но эти планы для Чехословакии и Польши подтверждают подсчеты ЭКЕ для этих стран[84]. Согласно исследованию, предпринятому ЭКЕ, предусматривается потребление на душу населения 364 килограмма в год для стран Восточной Европы в 1972—1975 годах и 482 килограмма — для

Производство нерафинированной стали

(в млн. тонн)

Страна	*1960 год (фактическое)*	*1972—1975 годы (по исследованию ЭКЕ)*	*1970 год (государственное задание)*	*1980 год (государственное задание)*
Советский Союз	65,00	117,0	145,0	250,0
Болгария	0,25	1,5	..	4,5—5,0
Чехословакия	6,80	13,0	12,0	..
Польша	6,70	13,0	12,5	24,0
Румыния	1,80	3,2	7,5	..

Советского Союза против расчетных 742 килограммов на тот же период в Северной Америке[85]. Плановое задание Советского Союза на 1980 год, указанное выше, предусматривает производство примерно 900 килограммов на душу населения. Согласно заявлению г-на Хрущева, предварительное задание СЭВ предусматривает на 1980 год производство 330 миллионов тонн стали (против 86 миллионов тонн в 1960 году)[86], или примерно 850 кг на душу населения для всего района, что является чрезвычайно высокой цифрой, если не ожидается увеличение экспорта.

115. В недавнее время намечались признаки того, что в Советском Союзе текущие планы производства стали будут пересмотрены в сторону уменьшения долгосрочных плановых заданий в расчете на то, что будет увеличено производство заменяющих материалов. Однако можно предположить, что страны — члены СЭВ в настоящее время не планируют превышения импорта над экспортом стали, хотя могут быть установлены двусторонние торговые связи с другими странами по поставке некоторых специальных типов стали. Все же маловероятно, что такая продукция может поставляться развивающимися странами в ближайшем будущем.

116. Что касается материала для производства стали, в вышеупомянутом исследовании ЭКЕ приведенные данные совпадают с данными, приведенными представителями соответствующих стран, о том, что страны Восточной Европы и Советский Союз как единая группа в 1972—1975 годах будут сами удовлетворять свои запросы в чугуне в болванках и железной руде. В этой связи в исследовании также указывается, что Советский Союз есть и будет оставаться главным поставщиком железной руды в страны Восточной Европы и его грандиозные ресурсы будут достаточны для удовлетворения различных дефицитов. Таким образом, можно ожидать, что район в целом сможет сам обеспечивать свои потребности в руде

[81] Landsberg, Fischman and Fisher, *op. cit.*

[82] Стр. 17 англ. текста.

[83] Представители Советского Союза и Болгарии ранее выразили мнение, что подсчеты ЭКЕ о росте производства на 1972—1975 годы слишком занижены [см. ЭКЕ, *Long-term Trends and Problems of the European steel Industry* (United Nations publication, Sales No., 60. II. E. 3), Geneva, 1959; Chapter VI, Table 84, footnote b].

[84] «Руде право», 5 декабря 1962 года и *Gospodarka Planowa* No. 5, 1963, p. 9.

[85] Landsberg, Fischman and Fisher, *op. cit.* считают, что будет чрезвычайно низкий уровень потребления на душу населения в 1980 году, так как ожидается значительное использование заменяющих материалов.

[86] *World Marxist Review*, September 1962, p. 14.

и даже иметь небольшой излишек[87]. В настоящее время данный район в целом является небольшим импортером железной руды с превышением импорта над экспортом примерно в 4 миллиона тонн в 1961 году. Даже если производство стали действительно превысит уровень, указанный в исследовании ЭКЕ, то не приходится сомневаться в том, что все потребности в руде будут покрыты за счет местных ресурсов. Увеличится ли в целом импорт, будет в основном зависеть от: *a*) относительной разницы в стоимости руды местного производства и импортированной руды и *b*) также от того, будет ли значительно изменена теперешняя политика максимальной разработки ресурсов железной руды в данном районе так, чтобы использовать возможности импорта, если это окажется выгодным и позволят платежные возможности.

Цветные металлы

117. В настоящее время в странах Восточной Европы и Советском Союзе, вместе взятых, импорт меди превышает экспорт, а экспорт марганцевой руды, свинца, цинка и алюминия превышает импорт.

	Страны Восточной Европы и Советский Союз, 1961 год (в тыс. тонн)	
	Экспорт	Импорт
Марганцевая руда	999	563
Медь	61,7	218,0
Цинк	221,1	155,8
Свинец	122,6	117,6
Алюминий	94,7	67,3

Большое внимание уделяется максимальному увеличению производства цветных металлов в районе СЭВ как в рекомендациях Совета, так и в планах отдельных стран. Большое количество проектов в этой области было финансировано за счет совместных средств двух и более стран (чехословацкие капиталовложения в производство меди в Польше и т. д.). Как уже указывалось выше, недавно г-н Хрущев высказал мнение о том, что район СЭВ должен стать менее зависимым от импорта меди и никеля из зарубежных источников. Недавнее Советско-Венгерское соглашение, заключенное в рамках СЭВ, предусматривает чрезвычайно быстрое увеличение производства алюминия в Венгрии для того, чтобы к 1980 году обеспечить поставку 300 тысяч тонн алюминия в Советский Союз против общего объема экспорта, составлявшего в 1961 году 144 тысячи тонн (из которых только небольшое количество экспортировалось в Советский Союз)[88]. Более того, планы расширения химических отраслей промышленности, о которых пойдет речь ниже, включают претенциозные плановые задания по производству пластических масс в значительной мере для замены черных и цветных металлов.

118. Применявшиеся в прошлом меры по контролю за экспортом стратегических товаров из некоторых западных источников и расчетные трудности стимулировали производство меди и алюминия в районе СЭВ. Если будут гарантированы доступ к внешним источникам поставок и расчетные возможности, нынешнее производство и торговая политика стран — членов СЭВ, возможно, изменятся. Это та область, где можно ожидать некоторого расширения импорта, если будут существовать благоприятные условия. Но до настоящего времени нет опубликованных плановых заданий ни по потреблению, ни по производству этих металлов, которые позволили бы сделать какое-либо предположение о масштабах возможного расширения импорта. Все, что можно сказать сейчас, — это то, что приведенные ниже данные о текущих планах расширения валовой продукции отраслей промышленности, использующих металл, должны означать быстрое увеличение потребления как цветных металлов, так и стали, даже если в валовой продукции улучшатся технологические процессы.

Планируемое увеличение валовой продукции в отраслях промышленности, использующих металлы [a]

	Годовые кумулятивные темпы роста (в %) приблизительно
Болгария	15,0 (1961—1980)
Чехословакия	8—10,0 (1964—1970)
Восточная Германия	9,5 (1964—1970)
Венгрия	9,5 (1961—1980)
Румыния	13,0 (1960—1975)
Советский Союз	12,5 (1961—1980)

[a] Данные варьируются по странам.

Химикаты

119. Особенно трудно делать какие-либо предположения о возможном расширении импорта химикатов в район СЭВ. Во всех странах планами предусматривается очень быстрый рост в выпуске валовой продукции химикатов. Ежегодные темпы роста в Болгарии и Румынии на все годы вплоть до 1980 равны примерно 20 процентам, 15 процентам в Советском Союзе и 9 процентам (в течение 1964—1970 годов) в Восточной Германии. Повсеместно подчеркивается необходимость расширения производства основных химикатов и удобрений,

[87] Стр. 157—158 англ. текста. Производство в 1972—1975 годах намечалось в размере 119,6 миллиона тонн из расчета содержания железа (299 миллионов тонн сырья). После того как данное исследование было составлено, были установлены планы производства стали в Болгарии, предусматривающие полное обеспечение потребностей в руде к 1980 году.

[88] См. United Nations, *Economic Survey of Europe in 1962* (Sales No.: 63. II. E. 1), Chapter I, p. 16.

а также «наиболее новых» продуктов: синтетических волокон, синтетического каучука, пластмасс и т. д. Это, однако, не означает, что будет расширяться импорт некоторых видов химических продуктов, таких как удобрения, которые могли бы быстро поставлять развивающиеся страны. Но в официальных заявлениях, сделанных в ряде стран, подчеркивается необходимость удовлетворять внутренний спрос за счет отечественного производства. Начальник управления химической и нефтеперерабатывающей промышленности Совета народного хозяйства СССР недавно заявил, что в 1965 году производство химических удобрений достигнет 35 миллионов тонн. Темпы роста будут возрастать каждый год, и к концу нынешнего десятилетия потребности СССР в удобрениях будут полностью удовлетворены[89]. Программа 20-летнего развития предусматривает аналогичное согласование производства и применения химических удобрений в 1980 году. Планами увеличения производства предусматривается рост с 20 миллионов тонн (всего) в 1963 году до 35 миллионов тонн в 1965 году, 80 миллионов тонн в 1970 году и 150—170 миллионов тонн в 1980 году[90]. Запланированное десятикратное увеличение производства удобрений в Болгарии на период с 1960 по 1980 год, как ожидается, позволит полностью обеспечить потребности в удобрениях за счет собственного производства.

120. Вероятно, существует лишь немного продуктов в группе химикатов (фосфаты являются одним из них), от импорта которых неизбежно будет зависеть район СЭВ. Несмотря на это, как и в отношении руды и цветных металлов, в благоприятных условиях импорт может значительно увеличиться.

121. Другой одинаково важной чертой претенциозных планов расширения производства химических продуктов является их роль в уменьшении потребности в других сырьевых материалах, в особенности в металлах, в натуральном каучуке и текстильных волокнах. Перспективы, касающиеся двух последних групп, разбираются ниже.

Недавно в Советском Союзе было официально подчеркнуто значение расширения производства пластиков с целью уменьшения потребностей в металлах, включая свинец, медь и цинк.

Плановым заданием на 1980 год предусматривается шестикратное увеличение производства пластических масс и синтетических смол по сравнению с уровнем 1960 года[91].

В Польше перспективным планом предусматривается производство 43 килограммов пластиков на душу населения в 1980 году против 2,05 килограмма в 1960 году (и среднего потребления 9 килограммов на душу населения в индустриальных странах Западной Европы в 1961 году)[92]. В Венгрии планируется увеличить производство синтетических материалов, за исключением синтетических волокон, на 11 процентов общего производства (значительно увеличенного) химической промышленности в 1980 году против 2 процентов в 1960 году[93].

Натуральный каучук

122. В стоимостном выражении натуральный каучук в настоящее время представляет важный предмет импорта стран централизованного планового хозяйства из развивающихся стран. В 1961 году импорт в район СЭВ достиг 492 тысяч тонн, или 20 процентов мирового импорта[94]. За последние годы этот импорт быстро возрос, увеличившись с 1955 года почти в семь раз. Но натуральный каучук является таким сырьевым материалом, который, по-видимому, в период с 1970 по 1980 год будет полностью заменен синтетическими продуктами в случае выполнения плана строительства предприятий производства синтетических продуктов.

123. В настоящее время трудно измерить потребление всех видов каучука, так как отсутствует информация о производстве синтетического каучука в Советском Союзе в настоящее время. По подсчетам экспертов по торговле каучуком[95], производство синтетического каучука в Советском Союзе в 1961 году, возможно, составило 365 тысяч тонн, а очевидное наличие синтетического и натурального каучука в странах СЭВ в целом равно примерно 1 миллиону тонн, из которых натуральный каучук составлял 50 процентов.

124. Производство синтетического каучука в странах Восточной Европы имеет очень большое значение, в том числе в Чехословакии, Восточной Германии и Польше (соответственно около 90 тысяч и 31 тысячи тонн в последних двух странах в 1961 году), но все страны данного района импортируют некото-

---

[89] N. Penkov, *Moscow News,* 30 November 1963.

[90] Н. С. Хрущев, «Правда», 9 декабря 1963 г.

[91] *Moscow News,* 30 November 1963.

[92] *Gospodarka Planowa,* No. 10, 1963, p. 58 and OECD, *L'Industrie Chimique* 1961—1962, p. 101.

[93] *Közgazdásagi Szemle,* No. 9, 1963, pp. 1110—1119.

[94] См. таблицу IV приложения. Принимая среднюю стоимостную единицу мирового экспорта за 1959—1961 годы, равную 645 долларам США, за тонну [United Nations, *Commodity Survey* (Sales No.: 63. II. D. 3), 1962, p. 53]. Стоимость этого импорта может быть оценена в 320 миллионов долларов.

[95] Economic Intelligence Unit, *Rubber Trends,* December 1961, p. 16.

рое количество синтетического каучука. Доля синтетического каучука в общем объеме потребления в различных странах заметно варьируется: в 1961 году эта доля достигала примерно 66 процентов в Восточной Германии, около 60 процентов в Советском Союзе, если учитывать приведенные выше соображения об уровне производства в этой стране; в Болгарии, Венгрии, Румынии она составляет примерно 40 процентов; в Чехословакии, где потребление натурального каучука превалировало в 1961 году, потребление синтетического каучука было низкое — около 25 процентов. Однако импорт натурального каучука в Чехословакию сократился в 1961 году с 66 до 27 тысяч тонн в 1962 году. С введением в строй Кралупского завода синтетического каучука ожидается, что синтетический каучук постепенно заменит большую часть импорта натурального каучука. Ожидается также, что уже в 1964 году это предприятие будет на одну треть удовлетворять общие потребности в каучуке.

125. Долгосрочные плановые задания по объему производства синтетического каучука до настоящего времени были объявлены только в Болгарии, где производство каучука будет увеличено и по сравнению с произведенным в 1960 году незначительным количеством в 1980 году оно составит примерно 120 тысяч тонн. В других странах также намечается быстрое расширение производства. В Советском Союзе предполагается, что доля синтетического каучука в общем потреблении каучука может к 1980 году достигнуть 95—96 процентов[96]. Председатель Госплана СССР недавно заявил, что «в производстве синтетического каучука преимущественное развитие получат полиизопреновые и полидивиниловые каучуки, заменяющие натуральный каучук. Мощности по их производству будут увеличены с таким расчетом, чтобы в следующем пятилетии почти полностью отказаться от применения натурального каучука»[97]. В Венгрии, по-видимому, существует намерение увеличить долю использования синтетического каучука к 1980 году в 2,5 раза (36 процентов в 1960 году). Это означает, что в 1980 году норма его потребления будет очень близкой к норме, рассчитанной ранее для Советского Союза. Как уже указывалось, г-н Хрущев выразил мнение, что в целом страны — члены СЭВ должны уменьшить свою зависимость от импорта натурального каучука.

126. Поскольку планы общего потребления каучука в будущем не были опубликованы, трудно оценить и будущую тенденцию в импорте натурального каучука: предполагать ли, что существующие планы увеличения доли синтетического каучука в общем потреблении каучука будут выполнены, или делать предположения, что эти планы будут изменены и по-прежнему натуральный каучук будет использоваться в тех случаях, когда применение синтетического каучука обходится дороже. Из стран — членов СЭВ потребление всех видов каучука на душу населения в настоящее время является наиболее высоким, по-видимому, в Чехословакии: 6,5 килограмма в 1961 году против 9—10 килограммов в Соединенных Штатах. Если потребление на душу населения во всем районе к 1980 году возрастет до указанного уровня (плановое задание в Болгарии предусматривает производство на душу населения 13 килограммов синтетического каучука), то оно будет составлять уровень, эквивалентный планируемому для Соединенных Штатов, если планируемое потребление покрышек в Соединенных Штатах в 1980 году снизится наполовину[98]. Если бы производство синтетического каучука на самом деле превысило 90 процентов общего производства каучука, то объем чистого импорта в страны — члены СЭВ, равный 492 тысячам тонн в год, снизился бы. Если пропорция натурального каучука в общем потреблении была бы аналогична планируемой в Соединенных Штатах на 1980 год (около 12,5 процента), то сохранился бы примерный объем импорта, существующий в настоящее время.

Текстильное волокно

127. Хотя в настоящее время район СЭВ и является чистым импортером натурального текстильного волокна, только часть этого импорта поступает из развивающихся стран. Нетто-импорт в этот район из всех источников в 1959—1961 годах достигал 277 тысяч тонн хлопка, 105 тысяч тонн мытой шерсти и 71 тысячи тонн джута. Этот импорт составил примерно 15 процентов имеющегося в районе СЭВ хлопка и примерно 29 процентов шерсти. При оценке будущих перспектив импорта этой продукции в данный район необходимо принять во внимание не только конкуренцию, которая, вероятно, возникнет в результате запланированного увеличения производства искусственных волокон, но также и увеличение сельскохозяйственного производства, в результате чего такую конкуренцию встретят два основных товара — хлопок и шерсть. Как уже указывалось выше, г-н Хрущев выразил мнение, что импорт хлопка в район СЭВ может быть ликвидирован. Но важность сокращения импорта хлопка

[96] «Вопросы экономики», 1962, № 6, стр. 22.

[97] Доклад о государственном плане развития народного хозяйства СССР на 1964—1965 годы, «Известия», 16 декабря 1963 года.

[98] Landsberg, Fischman and Fisher, *op. cit*, p. 957.

ТАБЛИЦА 32

Планируемое производство текстильного волокна в Советском Союзе и намеченное потребление в Соединенных Штатах Америки

	фактическое 1960 г.	*фактическое 1962 г.*	*1965 г. План*	*1970 г. План*	*1980 г. План*	*Планируемое производство в СССР в 1980 г.*	*Внутреннее потребление в США*[a] *1960 г.*	*Внутреннее потребление в США*[a] *1980 г.*
	(в тыс. тонн)					*(в кг на душу населения)*		
Хлопок (неочищенный)	4 300	4 300	5 700—6 100	8 000	10 000—11 000	..	..	..
Хлопок (очищенный)[b]	прибл. 1 430	прибл. 1 430	прибл. 2 000	прибл. 2 700	прибл. 3 500	12,8	10,0	10,4
Шерсть (грязная) . .	357	371	548	800	1 045—1 155	..		
Шерсть (мытая)[c] . .	прибл. 214	прибл. 223	прибл. 330	прибл. 480	прибл. 660	2,4	1,5	1,0
Лен	425	432	..	..	..			
Искусственное волокно	211	277	666	1 350	3 100—3 300	11,7	4,0	6,7

Источник: Национальные статистические данные; советские плановые документы; Landsberg, Fischman and Fisher, *op. cit.*, p. 601.

Примечание: Общий объем планируемого производства искусственного волокна будет составлять 38,5 процента от всего производства текстильного волокна в 1980 году по сравнению с 12,5 процента в 1962 году («Известия», 10 декабря 1963 г.).

[a] Количество волокна в общем потреблении текстиля (включая промышленное).

[b] Подсчитано как 1/3 неочищенного.

[c] Подсчитано как 60 процентов грязной.

подчеркивалась также в других странах — членах СЭВ[99].

128. Производство хлопка в настоящее время почти полностью сосредоточено в Советском Союзе, где оно недавно было увеличено. Хлопок теперь почти полностью производится на орошаемых землях, и урожайность его — наивысшая в мире: в среднем по стране урожайность составляет 20 центнеров с гектара, но предполагается повысить урожайность до 25 центнеров с гектара. Посевные площади под хлопком расширяются, и плановое задание на 1965 год, равное 2,4 миллиона гектара, было достигнуто уже в 1963 году. Будут построены крупные оросительные системы (среди прочих — освоение Голодной степи в Средней Азии), хотя при этом обращалось внимание на высокую стоимость новых ирригационных систем и работ по мелиорации. По программе 20-летнего развития ежегодное производство хлопка-сырца должно увеличиться с 4,3 миллиона тонн в настоящее время до 8 миллионов тонн в 1970 году и 10—11 миллионов тонн в 1980 году.

129. С 1955 года советский импорт хлопка значительно возрос. Однако в последующие годы импорт хлопка был уравнен с экспортом, и в настоящее время страна является крупным чистым экспортером хлопка в страны Восточной Европы. В ближайшем будущем вряд ли будет расширяться импорт хлопка в Советский Союз. Например, торговое соглашение с Объединенной Арабской Республикой предусматривает импорт 80—85 тысяч тонн хлопка в 1965 году, что ниже объема импорта хлопка, за 1960 год составившего 111 тысяч тонн, и начиная с 1957 года ниже уровня объема импорта за любой другой год, кроме 1962 года (68 тысяч тонн)[100]. Если теперешний долгосрочный план производства хлопка в Советском Союзе будет выполнен, можно рассчитывать на экспортные излишки примерно в 500 тысяч тонн хлопка (очищенного) в 1980 году, даже если уровень отечественного потребления возрастет, и эти данные можно будет сравнить с планируемым производством хлопка в Соединенных Штатах (см. таблицу 32). Тем не менее Советский Союз, по-видимому, будет продолжать импортировать некоторое количество длинноволокнистого хлопка.

130. Немногие страны — члены СЭВ имеют опыт по выращиванию хлопка. Производство хлопка расширяется в Албании. В Румынии производство хлопка в 1953 году достигло наивысшего уровня и составило 89 тысяч тонн, но сейчас производство хлопка в Румынии почти полностью прекращено. В Болгарии, где было достигнуто производство хлопка в 50 тысяч тонн в год, уровень производства хлопка сейчас падает. Обе страны, по-видимому, не планируют расширения производства хлопка. Таким образом, страны Восточной Европы будут по-прежнему зависеть от поставок из-за границы, но размеры закупок хлопка в развивающихся странах, очевидно, будут тесно связаны с наличием излишков хлопка в Советском Союзе, а также с долей заменителей искусственных

[99] «Развитие производства искусственных материалов и волокон может облегчить проблему внешней торговли. Если мы вложим 1,3 миллиарда крон в производство синтетических волокон, мы можем получить около 40 тысяч тонн высококачественных волокон и сэкономить таким образом 350—400 миллионов крон на ежегодном импорте волокна» («Руде право», 4 сентября 1963 г.).

[100] «Внешняя торговля», 1963, № 2, стр. 41.

волокон в общем объеме потребления волокна. Однако можно полагать, что и в дальнейшем эти страны будут представлять собой рынок для длинноволокнистого хлопка.

131. Советский Союз является, так же как и по хлопку, главным производителем немытой шерсти в данном районе. Он также главный поставщик шерсти в другие страны Восточной Европы, оставаясь вместе с тем небольшим чистым импортером. В Советском Союзе планируется увеличить поголовье овец до 270 миллионов голов в 1980 году против 170 миллионов в конце 1962 года, а производство немытой шерсти за тот же период — с 371 тысячи тонн до 1,1 миллиона тонн. Обращается внимание на производство тонкорунной и полутонкорунной шерсти, которая в настоящее время импортируется главным образом из Океании и Южной Америки, а поэтому, по всей вероятности, импорт сократится. Однако валовой импорт, возможно, будет иметь место и в дальнейшем, и небольшой рынок для грубой шерсти сохранится для импорта из развивающихся стран.

132. Из других стран Восточной Европы долгосрочные задания по отечественному производству шерсти были опубликованы только в Болгарии, где планируется довести численность овец в 1980 году до 11 миллионов голов и увеличить производство шерсти до 35 700 тонн против 21 тысячи тонн в 1960 году. Нынешний пятилетний план Румынии предусматривает производство шерсти в 1965 году 37 тысяч тонн (увеличение на 70 процентов по сравнению с 1960 годом). Потребности в импорте, по-видимому, несколько увеличатся в Восточной Германии, Чехословакии и Польше. Некоторое количество шерсти лучших сортов, вероятно, будет закупаться за пределами данного района, но Советский Союз, очевидно, будет продолжать поставки шерсти других сортов. В целом в районе СЭВ существует довольно сильная тенденция к независимости от импорта шерсти извне.

133. За последние годы увеличился объем импорта джута, особенно в страны Восточной Европы, который в 1961 году для всего района составлял 68 900 тонн. В Советском Союзе существуют возможности для некоторого увеличения отечественного производства джута и кенафа за счет сокращения посевов риса[101], но замалчивание в последнее время всех ранее намеченных проектов может означать, что сейчас принято решение рассчитывать на поставки джута из-за границы. Если задания сельскохозяйственного производства будут выполнены, потребность в джутовых мешках (или их заменителях) чрезвычайно возрастет. Однако конкуренция заменителей джута, так же как и других волокон, может стать очень большой, так как возможности замены велики.

134. Во всех странах — членах СЭВ объявлены претенциозные планы расширения производства искусственных волокон. Согласно данным, приведенным в советском источнике[102], фактическая доля в 1960 году и запланированная доля синтетических материалов на 1980 год в различных странах выражаются следующими цифрами:

Искусственные волокна в процентном отношении ко всем видам волокна

	1960 год (фактическая)	*1980 год (плановая)*
Болгария	9	25
Чехословакия	20	51
Восточная Германия	44	52
Венгрия	22	47—50
Польша	29	54
Румыния	25	40
Советский Союз	9	31—35

135. В Советском Союзе запланированный рост темпов производства искусственного волокна в среднем составляет 14,4—14,7 процента в период до 1980 года, и общий объем производства достигнет 3,1—3,3 миллиона тонн, что, согласно недавним заявлениям, составит к 1970 году 38,5 процента в общем потреблении волокна[103] (см. также таблицу 32). Г-н Хрущев заявил, что это позволит заменить натуральное волокно синтетическим не только для производства одежды и аналогичных целей, а также и для промышленного производства, и особенно производства покрышек, ремней для конвейеров, резинотехнических изделий, рыболовных сетей и кабеля[104].

136. К 1980 году в Болгарии запланировано достичь производства искусственного волокна в 120 тысяч тонн, или более 12 килограммов на душу населения. В Восточной Германии, где производство искусственного волокна уже значительно развито, ежегодные темпы развития производства синтетических волокон с целью

[101] См. United Nations, *Economic Survey of Europe in 1960* (Sales No : 61. II. E. 1), Chapter V, p. 15.

[102] «Плановое хозяйство», 1962, № 8, стр. 65. Намеченная на 1980 год в Болгарии цифра — 40 процентов.

[103] Н. С. Хрущев, «Известия», 9 декабря 1963 года. Искусственные волокна в настоящее время составляют примерно 30 процентов общего потребления в производстве одежды, предметов домашнего обихода и в промышленном использовании в Соединенном Королевстве и в Соединенных Штатах Америки (см. Commonwealth Economic Committee, *Industrial Fibres,* London, 1963, p. 21). В соответствии с проектами на 1980 год, уже приведенными здесь для Соединенных Штатов, искусственные волокна в этой стране будут составлять более одной трети в весовом выражении (и 51 процент общего количества в пересчете на хлопковый эквивалент).

[104] «Известия», 9 декабря 1963 года.

ТАБЛИЦА 33

Видимое потребление (включая чистый импорт или исключая чистый экспорт) текстиля (в переводе на волокно) в Советском Союзе, странах Восточной Европы и в Соединенных Штатах Америки в 1959 году и намеченное потребление в Соединенных Штатах Америки [a] в 1980 году

(в килограммах на душу населения) [b]

	Советский Союз	Болгария	Чехословакия	Восточная Германия	Венгрия	Польша	Румыния	США 1959	США 1960[c]	США 1980[c] (намеченное)
Общее	8,5	9,9	10,1	14,0	6,1	7,0	4,9	15,5	15,5	18,1
в том числе:										
хлопка	6,2	6,4	5,8	6,1	3,4	3,6	2,9	10,2	10,0	10,4
шерсти	1,0	1,6	0,7	0,3	0,7	0,6	0,7	1,1	1,5	1,0
искусственного шелка	1,2	1,9	3,4	7,2	1,9	2,6	1,3	2,8	2,5	1,7
синтетического волокна	0,07	—	0,15	0,42	0,08	0,23	0,03	1,38	1,5	5,0

Источник: FAO, *Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics*, vol. 11, January 1962.

[a] Хлопок, шерсть и искусственное волокно (вискоза и синтетическое волокно). Подсчет произведен на основе данных о промышленном потреблении или производстве отдельных видов волокна каждой страны, выверенных с торговыми балансами основных продуктов из волокна, пряжи, тканей и т. д. Полученные чистые количества, представляющие собой данные о максимальном потреблении, делаются затем относительно сравнимыми путем деления на количество населения.

[b] Взятый вес: хлопок-сырец, мытая шерсть.

[c] Landsberg, Fischman and Fisher, *op. cit.*, p. 601.

частичной замены вискозы очень велики. За последние два года потребление искусственного волокна в расчете на душу населения в Венгрии почти удвоилось. Семилетний план Чехословакии (возможно, сейчас пересмотрен) содержал указания о том, что синтетические волокна могли бы заметно увеличить пропорцию материалов отечественного производства, используемых промышленностью. Эти положения плана были подтверждены [105].

137. В таблице 33 указаны данные видимого потребления основных текстильных волокон на душу населения в различных странах в 1959 году, согласно подсчетам ФАО. В таблице 34 показаны желаемый результат повышения потребления волокон в районе СЭВ в целом или на душу населения в 1960 году или запроектированных уровней и наметка на 1980 год Соединенных Штатов. Общий объем потребления волокна, указанный в последней колонке таблицы 34, для Советского Союза соответствует процентному увеличению потребления волокна на душу населения, предусмотренному текущими планами (см. таблицу 35, колонки 5 и 8). Процентное увеличение потребления из расчета на душу населения соответственно равно 112 и 150 процентам [106].

138. Можно отметить также, что цифры последней колонки таблицы 34 для Советского Союза вместе с плановыми заданиями, при-

ТАБЛИЦА 34

Фактическое и намеченное общее потребление [a] текстильного волокна в Советском Союзе и в странах Восточной Европы в 1959 и 1980 годах

(в тысячах тонн)

	1980 г. на основе уровня потребления на душу населения в США		
	1959 г. фактическое	1960 г.	1980 г. намеченное
Советский Союз			
Общее потребление	1 786	4 247	4 950
в том числе:			
хлопка	1 311	2 740	2 850
шерсти	221	411	274
искусственного шелка	241	685	466
синтетического волокна	14	411	1 370
Страны Восточной Европы			
Общее потребление	828	1 736	2 027
в том числе:			
хлопка	435	1 120	1 165
шерсти	67	168	112
искусственного шелка	308	280	190
синтетического волокна	18	168	560

Источники: Таблица 33 и данные о населении в таблице 24.
[a] Общее потребление волокна во всех видах.

веденными в таблице 32, будут означать в 1980 году либо чистый экспорт из этой страны примерно 500 тысяч тонн хлопка, 400 тысяч тонн шерсти и 1,4 миллиона тонн синтетического волокна, что в общем даже превышает возможное потребление волокна в целом странами Восточной Европы на уровне, намеченном на 1980 год в Соединенных Штатах на душу населения, либо эквивалентный этому

[105] «Руде право», 5 декабря 1962 года и сноски к пункту 127.

[106] В соответствии с данными, приведенными Н. С. Хрущевым («Известия», 9 декабря 1963 г.), планы базируются на значительно меньшем весе коэффициента искусственного волокна по сравнению с хлопком — 1 : 2—4.

ТАБЛИЦА 35

Советские «рациональные нормы» потребления одежды из текстильных тканей и кожаной обуви и планы потребления Советского Союза и Болгарии на 1970 и 1980 годы

(ткани — в квадратных метрах, вязаные изделия — в штуках, обувь — в парах на душу населения)

	Советский Союз								*Болгария*	
	Рациональные нормы				*Потребление*				*Потребление*	
	климатические зоны			*в среднем по стране*	*фактическое*				*фактическое*	
	холодная	*умеренная*	*жаркая*		*1960*	*1962*	*план 1970*	*план 1980*	*1960*	*план 1980*
	(1)	*(2)*	*(3)*	*(4)*	*(5)*	*(6)*	*(7)*	*(8)*	*(9)*	*(10)*
Все товары	57,6	56,5	62,3	58,0	26,1	29,8	47,5	65,2[a]	..	..
в том числе										
хлопчатобумажные[b]	38,0	36,1	40,4	37,4	19,2	22,0	31,3	40,4	14,8	38,0
шерстяные[b]	6,9	5,1	3,5	5,1	2,2	2,1	4,0	6,0	2,7	4,7
шелковые[b]	9,6	10,5	10,5	10,3	3,4	3,5	9,0	10,8	0,9	6,7
льняные[b]	3,1	4,9	7,8	5,2	1,3	2,2	2,5	5,9	..	..
Вязаные предметы одежда	8,2	8,2	8,5	8,25	2,9	2,9[c]	7,3	9,6	4,7	12,0
Кожаная обувь	3,0	3,4	3,4	3,3	1,8	2,0	3,5	3,6	1,5	4,3

Источники: Национальные статистические данные и планы; *Советская торговля,* 1961 год, № 11, стр. 16; *Плановое хозяйство,* 1961 год, № 11, стр. 40 и 44.

[a] Неясно, есть ли разница между этой цифрой и «рациональной нормой» в колонке 4, представляющей собой промышленное потребление (см. также текст пункта 138 и сноску к нему).

[b] Включая синтетические и смешанные.

[c] 1961 год.

экспорт излишков изделий текстиля[107]. Таким образом, долгосрочные перспективы чистого импорта текстильного волокна в район СЭВ представляются чрезвычайно незначительными, если существующие планы производства не будут коренным образом сокращены. Несмотря на это, как уже отмечалось, общий импорт длинноволокнистого хлопка и некоторых типов шерсти, возможно, все же будет продолжаться.

Недубленые кожи

139. Импорт недубленых кож в район СЭВ за последние годы, по-видимому, увеличился. Однако недостаточные статистические данные не позволяют сделать правильную оценку важности этого импорта. Чистый импорт Советского Союза в 1962 году составил сумму, равную приблизительно 43 миллионам долларов. Существующие в настоящее время планы потребления и производства кожаной обуви говорят о том, что спрос на недубленые кожи увеличится и потребности в импорте, вероятно, возрастут. Однако трудно оценить размер возможной замены импорта кож за счет отечественных ресурсов благодаря увеличению поголовья скота и производству синтетической кожи. Г-н Хрущев заявил, что 62 процента всей обуви, производимой в Советском Союзе, уже имеет подошвы из синтетической кожи и что «широкое развитие производства искусственных материалов даст возможность увеличить производство обуви в 1970 году до 650 миллионов пар, или на 41 процент больше, чем в 1963 году»[108].

Лесоматериалы

140. В настоящее время район СЭВ является экспортером лесоматериалов и, по-видимому, полностью удовлетворяет все свои потребности как в производстве, так и в потреблении. Однако с ростом жизненного уровня спрос на специальные виды древесины, например на тропические твердые породы древесины, может увеличиться. Восточная Германия уже импортирует древесину непосредственно из Африки в качестве материала для расширяющегося экспорта мебели и музыкальных инструментов[109].

9. ТОРГОВЛЯ ОБОРУДОВАНИЕМ И ПРОМЫШЛЕННЫМИ ТОВАРАМИ ШИРОКОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

141. В настоящее время импорт промышленных товаров (за исключением металлических изделий и химикатов, о которых речь шла в предыдущем разделе) из развивающихся стран в государства с централизованной плани-

[107] Вполне вероятно, что Советский Союз планирует стать чистым экспортером текстиля, так как запроектированное производство на 1980 год (20—22 миллиарда квадратных метров) подразумевает производство на душу населения 73—80 квадратных метров против 65 квадратных метров, предназначенных для потребления, как указано в таблице 35. Возможно, однако, что первая цифра из приведенных двух цифр отражает отечественное потребление для всех целей, включая производство одежды, превышающее «рациональные нормы», указанные в таблице.

[108] «Известия», 9 декабря 1963 года.

[109] *Die Wirtschaft,* 7 October 1963.

руемой экономикой очень незначителен. Это говорит о том, что большинство развивающихся стран не может экспортировать иные товары, кроме как текстильные и кустарные изделия (Индия и Гонконг являются исключением), и о том, что правительства стран СЭВ придают второстепенное значение промышленным товарам (за исключением оборудования), изготовленным за пределами СЭВ.

142. Как указывается в разделе 10, действующее в настоящее время Советско-Индийское торговое соглашение предусматривает вплоть до 1968 года импорт из Индии таких товаров, как обувь, легкие и средние технические изделия, химические продукты, товары из пластиков и джут. Существующее в настоящее время торговое соглашение с Объединенной Арабской Республикой предусматривает импорт в Советский Союз хлопчатобумажной пряжи и тканей, а торговое соглашение с Тунисом — импорт обуви. Соглашение с Бразилией предусматривает такие предметы импорта, как музыкальные инструменты, печатные издания и фильмы. Торговые соглашения стран Восточной Европы с развивающимися странами в ряде случаев также предусматривают вывоз ряда промышленных товаров, например технических изделий, спортивных товаров и изделий из кожи (из Индии в Румынию), кабеля и папиросной бумаги (из Объединенной Арабской Республики в Болгарию), хлопчатобумажных тканей и обуви во все страны района СЭВ. Количество импортируемых товаров в ближайшем будущем в большинстве случаев, по-видимому, будет возрастать, однако в относительно небольших размерах.

143. Большинство стран СЭВ, вероятно, предусматривает расширить в будущем как ввоз, так и вывоз товаров широкого потребления. Болгарский 20-летний план развития предусматривает увеличение импорта товаров широкого потребления из всех источников в 1980 году почти в восемь раз по сравнению с импортом 1960 года и пятикратное увеличение экспорта таких товаров, которые всегда являлись в Болгарии предметами экспорта[110]. В Чехословакии было сделано заявление о том, что «необходимо постепенно реорганизовать и модернизировать производственные мощности в промышленности, производящей товары широкого потребления, особенно в тех отраслях, которые работают на экспорт. Необходимость увеличения экспорта товаров широкого потребления вытекает из необходимости увеличивать такой импорт товаров, который из-за платежного баланса поддерживался на неестественно низком уровне. Это приводило к неблагоприятным последствиям как в промышленности, производящей товары широкого потребления, которая из-за растущей потребности на внутреннем рынке вынуждена была расширять производство товаров в ущерб экономике в целом, так и для самого потребителя[111]. Правительство Венгрии определенно рассчитывает значительно расширить специализированную и взаимную торговлю товарами широкого потребления (с большим экспортным остатком). Экспортироваться главным образом будут фармацевтические товары, электротовары и пищевые полуфабрикаты. Правительство Восточной Германии предусматривает также увеличение специализированного производства и развитие внешней торговли товарами широкого потребления.

144. Невозможно предсказать, каким будет удельный вес или общая стоимость будущего импорта товаров широкого потребления в страны Восточной Европы и Советский Союз из развивающихся стран. Правительства стран централизованного планового хозяйства могут осуществлять тщательный контроль за уровнем и статьями импорта (как за самим товаром, так и его происхождением) в их страны в зависимости от ограничений и условий доступа к различным экспортным рынкам для их товаров и в зависимости от стоимости товаров, которые они могут и хотят продать. Им не угрожает давление со стороны промышленных и торговых организаций, выступающих против импорта государств-конкурентов, с чем приходится часто встречаться правительствам промышленно развитых стран. Они располагают значительными, хотя и не абсолютными, возможностями определять общий объем личного потребления в их странах. Кроме того, средний уровень дохода в этих странах таков, что относительно большое увеличение потребления на душу населения даже таких товаров широкого потребления, как хлопчатобумажные ткани, одежда, обувь и кожаные товары, рассматривается (а в соответствии с планами так оно и есть) как рост доходов. Планирование ввоза относительно большого количества таких товаров из развивающихся стран привело бы к тому, что пришлось бы на долгое время отказаться от расширения производственных мощностей и увеличения количества рабочих в аналогичных отраслях промышленности внутри страны или принять более трудное решение о сокращении мощностей или о перемещении уже налаженного производства[112].

[110] United Nations *Economic Survey of Europe in 1962* (Sales No.: 63. II. E. 1), Chapter I, p. 56.

[111] *Plánované Hospodárství*, No. 12, 1962, p. 51.

[112] Возможно, это справедливо на длительный период для большинства, если не для всех этих стран, хотя сейчас там наблюдается недоиспользование промышленных мощностей в текстильной и швейной промышленности из-за того, что очень трудно согласовать производство с характером потребительского спроса. Данное положение является обычным явлением во всем районе СЭВ.

Таким образом, правительства вышеуказанных стран, каждое в отдельности или в целом как группа, имеют все возможности расширять такую торговлю, какую пожелают они и правительства развивающихся стран.

145. Несколько развивающихся стран в настоящее время в состоянии экспортировать более сложные металлические изделия широкого потребления, такие как легковые автомашины, фотоаппараты и товары длительного пользования. Технические возможности в странах централизованно планируемой экономики получили очень быстрое развитие, и, как это уже указывалось в предыдущем разделе, текущие планы предусматривают непрекращающееся и быстрое развитие в будущем. Однако нет каких-либо объективных причин к тому, чтобы в такой благоприятной обстановке странам СЭВ не предоставить свои растущие рынки для некоторых товаров длительного пользования, производимых в развивающихся странах, по мере роста экспортных возможностей у этих стран.

146. В области торговли оборудованием ситуация несколько иная. Страны Восточной Европы и Советский Союз создали промышленные мощности для производства всех типов оборудования, и в 1961 году их общий экспорт (включая торговлю внутри района СЭВ) составил 3740 миллионов долларов США, а чистый экспортный остаток в районе СЭВ составил 250 миллионов долларов США. Страны СЭВ поставили развивающимся странам оборудование на сумму 520 миллионов долларов США. Как было показано в предыдущем разделе, планы стран СЭВ на период до 1970—1980 годов предусматривают ежегодное увеличение производства технических изделий от 9 до 15 процентов. Экспорт оборудования в настоящее время составляет 23 процента общего производства таких товаров в Чехословакии и около 50 процентов — в Венгрии[113]. Экспортный излишек для всего района в целом, по-видимому, будет быстро расти, если теперешние планы производства останутся неизменными, даже если допустить, что доля национальных капиталовложений в производство машин и оборудования в национальном доходе останется на таком же высоком уровне, как сейчас.

147. Ясно, что в течение предстоящих нескольких лет торговля между районом СЭВ и развивающимися странами будет возрастать за счет экспорта из этого района оборудования, которое пойдет в уплату за импорт сырья, и возрастающих поставок тропических продовольственных товаров и промышленных товаров широкого потребления. Однако даже в области производства оборудования позднее станет возможным некоторое разделение труда с развивающимися странами, хотя новым поставщикам будет особенно трудно закрепиться в давно установившейся линии торговли. Неизбежно возникнут также проблемы поставки оборудования дополнительно к тому, которое поступило из различных стран и уже установлено, а также проблемы поставок запасных частей. Возникнет необходимость убедить специалистов и управляющих предприятиями в том, что новое оборудование является приемлемым в той же мере, что и оборудование, к которому они привыкли. В конце концов, как только будут изобретены и внедрены в производство совершенно новые образцы оборудования, не останется оснований для того, чтобы нынешние развивающиеся страны не экспортировали некоторую часть своей продукции в страны СЭВ, если оба партнера считают выгодным подобный обмен.

148. Тем не менее наиболее знаменательным в торговле оборудованием между этими двумя группами стран в течение многих будущих лет, вероятно, будет то, что наличие в странах СЭВ значительных производственных мощностей позволит правительствам этих стран выделять некоторую их часть для производства во все увеличивающихся размерах оборудования на экспорт в развивающиеся страны, чтобы оплатить стоимость товаров широкого потребления и тропических продовольственных товаров для удовлетворения растущего спроса на них со стороны потребителей. В последнем разделе данного документа рассматриваются те условия, которые могут быть необходимы или полезны для быстрого расширения торговли в этом направлении.

10. БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ, ВЫТЕКАЮЩИЕ ИЗ ДЕЙСТВУЮЩИХ ТОРГОВЫХ И КРЕДИТНЫХ СОГЛАШЕНИЙ

Формы торговли

149. Опубликованных данных о текущих торговых соглашениях между странами Восточной Европы и Советским Союзом, с одной стороны, и с развивающимися странами—с другой, чрезвычайно недостаточно. Недавно подписанные соглашения, о которых Секретариат узнал из газет, или те, что были переданы в Секретариат непосредственно странами — участницами соглашений, говорят о том, что большое количество развивающихся стран является торговыми партнерами стран с централизованно планируемой экономикой. Чехословакия, например, имеет такие соглашения с 24 странами,

[113] См. *Czechoslovak Foreign Trade*, No. 9, 1963, p. 31; United Nations *Economic Bulletin for Europe*, vol. 15, No. 1, section 6.

Восточная Германия — с 19[114]. Однако эти обобщенные данные включают несколько соглашений, по которым вопросы торговли согласуются из года в год без структуры или по крайней мере опубликования согласованных наметок, вероятно, долгосрочного обмена.

150. Таких соглашений, из которых Секретариат может почерпнуть подробные данные и ориентировочно определить расширение торговли на продолжительный период, имеется относительно небольшое количество. Обычно они предусматривают быстрый рост товарооборота вообще. Импорт в страны СЭВ состоит из традиционных товаров, обычно экспортируемых развивающейся страной-партнером, главным образом из сырья. Основная масса экспорта в развивающиеся страны состоит из оборудования. Однако торговые соглашения Чехословакии и Восточной Германии, в частности, предусматривают экспорт различных товаров широкого потребления (включая обработанные пищевые продукты и напитки) и некоторых товаров химической промышленности из стран, входящих в СЭВ. Что касается намеченного импорта в страны — участницы СЭВ, то сравнительно важным здесь является тот факт, что наблюдается тенденция к увеличению поставок тропических продовольственных продуктов, а также промышленных товаров широкого потребления. В небольшом объеме начинает развиваться торговля тропическими лесоматериалами.

151. В намечаемый экспорт товаров широкого потребления из развивающихся стран в страны СЭВ очень часто включаются продовольственные и обычные непродовольственные товары (в частности, хлопчатобумажная пряжа, ткани и обувь). Советско-Индийским соглашением предусмотрены закупки Советским Союзом легких и средних технических изделий, химикатов и изделий из пластмасс. Румыния также планирует вывоз из Индии промышленных и кожаных изделий, спортивных товаров и кустарно-ремесленных изделий. Болгария предусматривает импорт кабеля и папиросной бумаги из Объединенной Арабской Республики. По-видимому, все страны СЭВ планируют закупить у своих торговых партнеров некоторое количество хлопчатобумажной пряжи, тканей и обуви.

152. О том, как будет расширяться торговля Советского Союза с развивающимися странами в соответствии с ныне действующими торговыми соглашениями, видно из таблицы 36. Советско-Индийское торговое соглашение предусматривает увеличение товарооборота минимум в два раза (согласно журналу «Внешняя торговля») или в три раза (согласно заявлению министра внешней торговли Индии) в период с 1962 по 1968 год. Аналогичное увеличение ожидается в более короткий период — с 1963 по 1965 год — в торговле с Объединенной Арабской Республикой. Предполагается, что торговый оборот с Бразилией с 1962 по 1965 год увеличится более чем в три раза. Значительное увеличение торговли ожидается с другими странами (данные об этом приведены в таблице). Соглашения других стран СЭВ с развивающимися странами предусматривают примерно такое же увеличение товарооборота (Болгаро-Бразильское соглашение, например, предусматривает рост товарооборота с 16 миллионов долларов США в 1961 году до 50 миллионов долларов США в 1965 году).

153. В некоторых случаях увеличение импорта из развивающихся стран, предусмотренное торговыми соглашениями, точно не отражает вклада стран СЭВ в расширение мирового рынка указанных товаров. Например, в Восточной Германии недавно обращалось внимание на то, что желателен переход от закупок товаров на международных товарных рынках к прямой торговле со странами-производителями, которые имеют экспортный баланс с Восточной Германией, как средство высвобождения твердых доходов в иностранной валюте для закупок оборудования и материалов на рынке промышленно развитых стран с рыночной экономикой[115]. Аналогичная тенденция наблюдается в Польше, где в 1961 году косвенная торговля составляла 19 процентов всего импорта из развивающихся стран[116]. Несмотря на это, создается общее впечатление о планируемом быстром расширении рынка в странах СЭВ для импорта товаров из развивающихся стран.

154. Будут ли все торговые соглашения в ближайшем будущем осуществлены даже в условиях предусмотренного ныне всеобщего расширения — это другой вопрос. Иногда в торговых соглашениях указываются довольно оптимистические цифры, с тем чтобы застраховаться от угрозы того, что лицензирование импорта в дальнейшем может вызвать нежелательные явления, хотя бывают случаи, когда потенциальные возможности товарного обмена недооцениваются такими соглашениями[117]. Более важными для ближайших перспектив быстрого увеличения импорта из развивающихся

[114] Сведения, предоставленные непосредственно официальными органами Чехословакии и Восточной Германии.

[115] *Der Aussenhandel*, No. 1, 1963, p. 15.

[116] *Handel Zagraniczny*, No. 5, 1962, p. 199, *et. seq.*

[117] Согласно заявлению министра внешней торговли Индии, обе стороны, подписавшие недавно Советско-Индийское торговое соглашение, договорились о том, чтобы попытаться увеличить товарооборот на 10 процентов от обусловленной в соглашении суммы.

ТАБЛИЦА 36

Некоторые долгосрочные торговые соглашения Советского Союза с развивающимися странами

Страна, с которой заключено соглашение	*Срок соглашения*	*Торговый оборот (в млн. долл.)*				*Товары, которые должны импортироваться Советским Союзом*				
		1962	*1963*	*1965*	*1966*					
Индия . . .	1964—1968	196	250	460	500	Традиционные статьи экспорта Индии; 6—10 млн. пар обуви по сравнению с 3 млн. в настоящее время; легкие и средние технические изделия; химические продукты и синтетические товары, изделия из джута				
		1960	*1963—1965 в среднем*					*1963*	*1964*	*1965*
Объединенная Арабская Республика	1963—1965	83		166		Хлопок-волокно	*(тыс. тонн)*	75	75—80	80—85
						Хлопчатобумажная пряжа		3	4	5
						Хлопчатобумажные ткани	*(млн. метров)*	2	3	5
						Рис	*(тыс. тонн)*	60	70	80
						Цитрусовые		3	3,5	4
						Бананы	*(тыс. ф. ст.)*	200	300	400
								1962	*1963*	*1964*
Тунис . . .	1962—1964					Сухофрукты	*(тыс. динаров)*	25	25	30
						Цитрусовые	*(тыс. тонн)*	4	5	6
						Миндаль		0,25	0,3	0,4
						Оливковое масло . . .		4	5	6
						Маслины	*(тыс. динаров)*	5	5	10
						Консервированные фруктовые соки . . .		25	30	35
						Невыделанные шкуры	*(тыс. штук)*	150	200	250
						Обувь	*(тыс. динаров)*	65	90	100
						Шерсть	*(тонн)*	200	250	250
						А также неустановленное количество синтетических товаров, вязаных и ручных изделий				
		1961		*1964*				*1962*	*1963*	*1964*
Судан . . .	1962—1964	20		40		Хлопок	*(тыс. тонн)*	13,5	14—15	15
						Масличное семя . . .		3	5	5
						Невыделанные шкуры		200	300	300
						Финики	*(тонн)*	500	750	1000
						Клей	*(тыс. ф. ст.)*	5	7	10
Индонезия .	1963—1965					Каучук, олово, сизаль, копра, козьи шкуры, пальмовое масло, кофе и т. п.				
		1964		*1965*	*1966*					
Бразилия . .	1963—1967	160		200	225	Кофе, хлопок, рис, апельсины, кожи, какао, табак, сизаль, растительное масло, земляной орех, джут, некоторые потребительские товары, включая музыкальные инструменты, печатную продукцию, кинофильмы и фруктовые соки				
Афганистан .	1962—1966					Продукты питания				
Гана	1961—1965					Продукты питания, хлопок, каучук, лесоматериалы				
Гвинея . . .	1961—1965									

Источники: Сообщения секретариатов ЭКА, ЭКАДВ и ЭКЛА; «Внешняя торговля», 1962, № 7 и 10; 1963, № 3, 7 и 10; *Soviet News*, 26 June 1962; Comtel-Reuter, *East-West Trade News*, 20 June 1963.

стран, вероятно, являются трудности платежного баланса, которые испытывает большинство стран Восточной Европы при расчетах со странами, не входящими в СЭВ.

155. Компетентные органы Чехословакии, Восточной Германии и Польши недавно заявили о необходимости в ближайшем будущем бороться за строгую экономию по импорту из «капиталистических» стран, а восточногерманские власти особо выделили такие товары, как кофе, какао, тропические плоды, импорт которых необходимо временно органичить [118]. Даже для советского экспорта могут возникнуть некоторые затруднения, хотя объем его внешней торговли чрезвычайно мал по сравнению

[118] План на 1963 год.

с объемом общего производства. Советское правительство вынуждено было импортировать в 1963 году исключительно большое количество зерна и вывезти в оплату за него весьма значительное количество золота. Если климатические условия не будут благоприятными, в течение предстоящих нескольких лет нужда в импорте основных продовольственных товаров сохранится и будет ощущаться до тех пор, пока предпринимаемые сейчас интенсивные усилия по улучшению снабжения сельского хозяйства удобрениями и повышению урожайности не начнут приносить плоды. Зависимость потребительского спроса от доходов населения в Советском Союзе (и в странах Восточной Европы) такова, что трудно осуществить повыше-

ТАБЛИЦА 37

Сводка кредитов, предоставляемых правительствами Советского Союза и других стран Восточной Европы правительствам развивающихся стран

(в миллионах долларов США)

Район, получающий кредит	*Советский Союз*	*Чехословакия*	*Польша*	*Венгрия*	*Румыния*	*Болгария*	*Восточная Германия*	*Всего*
Страны Азии								
1955	125	—	—	—	—	—	5	130
1956	326	—	—	—	—	—	—	326
1957	125	168	—	—	—	—	—	293
1958	30	—	39	—	11	—	—	80
1959	596	49	5	—	—	—	—	650
1960	295	71	47	17	—	—	—	430
1961	565	84	40	47	50	5	—	791
1962	1,4	—	48	—	—	—	—	49,4
1963	4	—	10	—	—	—	—	14
Всего за 1955—1963 годы	2 067	372	189	64	61	5	5	2 763
Страны Африки								
1957	—	56	—	—	—	—	—	56
1958	275	—	—	—	—	—	—	275
1959	135	—	—	—	—	—	—	135
1960	265	23	29	14	—	—	—	331
1961	135	74	28	7	—	12,5	—	257
1962	170	172	40	—	—	—	—	382
1963	100	—	—	—	—	—	—	100
Всего за 1955—1963 годы	1 080	325	97	21	—	13	—	1 536
Страны Латинской Америки								
1958	100	—	—	—	—	—	—	100
1959	—	—	5	—	—	—	—	5
1960	111	40	12	15	—	—	—	178
1961	100	60	—	50	65	5	50	330
Всего за 1955—1963 годы	311	100	17	65	65	5	50	613
Все развивающиеся страны								
1955	125	—	—	—	—	—	5	130
1956	326	—	—	—	—	—	—	326
1957	125	224	—	—	—	—	—	349
1958	405	—	39	—	11	—	—	455
1959	731	49	10	—	—	—	—	790
1960	671	134	88	46	—	—	—	939
1961	800	218	68	104	115	22,5	50	1 378
1962	171	172	88	—	—	—	—	431
1963	104	—	10	—	—	—	—	114
Всего за 1955—1963 годы	3 458	797	303	150	126	22,5	55	4 912

Источник: Таблица V приложения.

Примечание: В отдельных случаях было нелегко увязать между собой противоречивые сведения о предоставляемых кредитах. Советские данные, приведенные выше, представляют собой, по-видимому, максимальные размеры кредитов, однако незначительно преувеличенных. Есть некоторая неясность в отношении объявленных чехословацких кредитов Сирии на сумму в 168 миллионов долларов США, предоставленных в 1957 году, и Кубе на сумму в 11 миллионов долларов США, предоставленных в 1960 году (оба кредита включены в таблицу). С другой стороны, из кредитов, предоставленных Индонезии, в таблицу включены лишь те (на сумму 34 миллиона долларов США), о которых известно из неофициальных источников, несмотря на то что один чехословацкий источник упоминал общую сумму (возможно, включающую некоторые кредиты, предоставленные внешнеторговыми организациями) в 65 миллионов долларов США, предоставленную в 1956—1959 годах. Не учтены в таблице также неподтвержденные суммы кредитов Цейлону. В таблицу включены польские кредиты Индонезии в размере 40 млн. долл. США; польский источник указывает общую сумму кредитов (возможно, включающую некоторые кредиты полукоммерческого характера) Индонезии, предоставленных в течение 1958—1960 годов, в размере 167 млн. долл. США. Объявленные восточногерманские кредиты ОАР на общую сумму в 47 млн. долл. США, предоставленных в течение 1958—1961 годов, не учтены, так как установить их точный характер и распределение по годам невозможно.

ние реальной зарплаты, если не будет обеспечено почти пропорциональное увеличение объема снабжения продуктами, такими, например, как мясо. Кроме того, советские власти планируют снова увеличить импорт некоторых видов оборудования, в особенности оборудования для химических предприятий, которое должно быть закуплено в промышленно развитых странах с рыночной экономикой.

156. Таким образом, темп увеличения импорта в страны с централизованным плановым хозяйством из развивающихся стран в ближайшем будущем будет, вероятно, компенсироваться экспортом в эти страны. Данное предположение поддерживается еще и тем фактом, что большая часть кредитов, предоставленных развивающимся странам за последние годы, продолжает оставаться значительной (см. ниже). Значение этого фактора рассматривается в заключительном разделе.

Долгосрочные кредиты, предоставляемые странами централизованного планового хозяйства развивающимся странам

157. В прошлом расширение экспорта из европейских стран с планируемой экономикой в развивающиеся страны частично финансировалось за счет кредитов (не считая обычных коммерческих кредитов), предоставлявшихся экспортирующей страной. Объем кредитов и распределение их по районам указываются Секретариатом за ряд лет начиная с 1955 года и суммированы в таблице 37. Кредиты отдельным странам и объявленные цели их предоставления перечисляются в таблице 5 приложения. Отсутствие данных о фактическом предоставлении кредитов не позволяет с точностью сказать, какая часть экспорта страны, предоставившей кредит в развивающиеся страны в тот или иной период, финансировалась за счет долгосрочных кредитов. Однако общий объем зарегистрированных кредитов, предоставленных странами СЭВ развивающимся странам, показан в таблице 38 наряду с показателями о товарообороте между этими странами за период с 1955 по 1962 год. В течение этого периода объем объявленных кредитов составлял 72 процента стоимости товарного экспорта стран СЭВ в развивающиеся страны (во многих случаях, конечно, за счет кредитов финансировалась не только видимая торговля, но также стоимость проектной документации, консультаций, технических услуг, изыскательских работ и т. д.).

158. Значительная часть этих кредитов стран СЭВ, вероятно, еще не предоставлена. В сообщении, полученном от Секретариата СЭВ в ноябре 1963 года, говорилось: «В настоящее время страны — члены СЭВ предоставляют экономическую и техническую помощь 40 менее развитым странам в строительстве более 1000 промышленных предприятий и других объектов, из которых строятся в Индии — 166, в Индонезии — 50, в ОАР — 178, в Сирии — 48, в Мали — 17, в Марокко — 6, в Аргентине — 9, в Бразилии — 10 и т. д.». Только одна Чехословакия заключила по крайней мере 13 правительственных кредитных соглашений с развивающимися странами [119], не оплаченных к началу 1963 года на сумму в 250 миллионов долларов США, и, кроме того, невыплаченные кредиты, предоставленные через внешнеторговые организации, составили 210 миллионов долларов США [120].

ТАБЛИЦА 38

Кредиты стран СЭВ и товарный экспорт и импорт из развивающихся стран с 1955 по 1962 год

(в миллионах долларов)

Год	*Экспорт*	*Импорт*	*Торговый баланс*	*Объявленный кредит*
1955	380	410	—30	130
1956	460	410	+50	326
1957	560	560	—	349
1958	700	640	+60	455
1959	660	770	—110	790
1960	830	950	—120	939
1961	1 340	1 220	+120	1 378
1962	1 720	1 360	+360	431
В целом за 1955—1962 годы	6 650	6 320	+330	4 798

Источники: Для кредитов см. таблицу 37; для торговли — United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1961 and *March* and June 1963, and *Yearbook of International Trade Statistics*, 1960.

159. Ниже приводятся данные о размерах кредитов, предоставленных Польшей развивающимся странам (в миллионах долларов), часть из которых еще не выплачена (в скобках приводится дата заключения кредитного соглашения) [121]:

Гвинея (1960 г.)	4	Мали (1962 г.)	7,5
Цейлон (1963 г.)	10	Марокко (1962 г.)	12
Куба (1960 г.)	12	Сирия (1962 г.)	15
Гана (1961 г.)	28[a]	Тунис (1960 г.)	10
Индия (1960 г.)	30	ОАР-Египет (1962 г.)	20
Индия (1962 г.)	32,5		
Индонезия (1961 г.)	30		
		Всего	211

[a] Вторые 14 миллионов будут автоматически предоставлены после использования первых 14 миллионов долларов США.

[119] Мали, Сомали, Эфиопией, Ганой, Гвинеей, Тунисом, Объединенной Арабской Республикой, Ираком, Афганистаном, Индией, Индонезией, Камбоджей, Цейлоном.

[120] Сведения, полученные непосредственно от правительства Чехословакии. Последняя цифра выходит за рамки обычного коммерческого кредита: обычно кредиты, о которых идет речь, предоставляются на период от 3 до 8 лет. Поставки по данным кредитам, остающимся на сегодняшний день невыплаченными, не ожидаются ранее конца 1967 года.

[121] Сведения, предоставленные непосредственно правительством Польши.

Из всех стран-получателей правительство Цейлона сообщило, что к июлю 1963 года оно использовало менее половины предоставленных ему странами централизованного планового хозяйства кредитов. Неиспользованные остатки кредитов составляли: предоставленных Советским Союзом — 41 процент, Чехословакией — 0, Польшей — 90 процентов, континентальным Китаем — 75 процентов. Советский Союз предоставил кредит в 1958 году [122].

160. Как правило, кредиты из стран СЭВ предназначаются для поставок специфических товаров, на оказание технических услуг и т. д., обычно для осуществления специальных проектов. В основном они направляются на осуществление промышленных проектов (включая энергетику). Согласно вышеуказанному сообщению секретариата СЭВ, «более половины средств, предоставленных в распоряжение развивающихся государств странами СЭВ, используется на строительство предприятий тяжелой промышленности. Только на помощь в строительстве предприятий металлургической, энергетической и угледобывающей отраслей промышленности выделяется около 35 процентов; приблизительно около 25 процентов этой помощи идет на сооружение предприятий химической, нефтеперерабатывающей, машиностроительной и металлообрабатывающей отраслей промышленности, а также на сооружение предприятий строительных материалов. Кредиты выделяются также на строительство предприятий транспорта и связи, геологическую разведку, топографические и проектные работы, сооружение предприятий легкой и пищевой пормышленности, а также на создание научных, культурных и медицинских учреждений и жилищное строительство». В 1963—1967 годах предполагается следующим образом израсходовать выделяемый Чехословакией долгосрочный кредит в сумме 520 миллионов долларов США, предназначенный для поставок машин и комплектного оборудования (в миллионах долларов США) [123]:

Металлургия	6
Энергетика	123
Машиностроение	195
Химия и переработка нефти	92
Промышленность по производству товаров широкого потребления	67
Промышленность по производству строительных материалов	63
Транспорт и связь	62
Здравоохранение	4

161. Согласно сообщению секретариата СЭВ, в 1962 году страны СЭВ в целях оказания прямой технической помощи развивающимся государствам (большая ее часть была связана с поставками оборудования в счет кредитов) выделили 7000 специалистов. Только одна Чехословакия выделила в 1962 году 633 специалиста, причем количество специалистов, которых в 1959 году было всего 117, ежегодно возрастало [124].

162. Для некоторых стран-получателей поставки средств производства в кредит в настоящее время составляют значительную часть всех внутренних капиталовложений. Согласно советским источникам, советские кредиты составят в Индонезии 15 процентов, а в Индии — 12 процентов по отношению ко всем государственным капитальным вложениям этих стран за период с 1961 по 1968 год. Указывается, что за период с 1956 по 1961 год советские кредиты составили 35 процентов всех инвестиций в Афганистане, а в Объединенной Арабской Республике они достигли за «последние годы» 50 процентов всех основных капиталовложений. Согласно этим данным, за счет советских кредитов в развивающихся странах построено или строится 480 промышленных предприятий [125].

163. Кредиты предоставляются странами СЭВ, как правило, из расчета 2—4 процента годовых с выплаченной суммы. Сроки использования кредита весьма различны, и, как указано выше, иногда они затягиваются надолго, хотя период 3 года, первоначально предусматриваемый в соглашениях, считается вполне достаточным. Сроки возмещения кредита также различны. Советский Союз обычно предоставляет 12-летний срок погашения, начинающийся через год после израсходования последних сумм, предоставляемых по каждому проекту; сроки погашения кредитов, предоставленных другими странами СЭВ, колеблются от 5 до 12 лет.

164. Ценной особенностью условий кредитов, предоставляемых государствами СЭВ, с точки зрения развивающихся стран, является то, что они обычно предусматривают погашение кредитов товарами (по мировым ценам на момент выплаты): это может быть или экспорт традиционных товаров развивающейся страны, или товаров, производимых предприятиями, построенными в счет кредитов. Таким образом, эти кредиты оказывают положительное влияние на развитие торговли в обоих направлениях.

165. Неоплаченные кредиты и платежи по старым кредитам создают, таким образом, оп-

[122] Ceylon Ministry of Finance, *Economic and Social Progress 1956—63, Supplement to the Budget Speech 1963*, p. 90 and ECAFE Secretariat, E/CN/11/Trade/L. 64, Add. 1.

[123] Сведения, представленные непосредственно правительством Чехословакии.

[124] Сведения, представленные непосредственно правительством Чехословакии.

[125] «Правда», 11 июня 1963 года и «Внешняя торговля», 1961, № 9.

ределенную основу для дальнейшего развития торговли между районом СЭВ и развивающимися странами в ближайшем будущем. Значение, которое они могут иметь в течение длительного периода, кратко рассматривается в заключительном разделе.

11. ВЫВОДЫ

166. Как было показано в разделе 6, нынешние долгосрочные планы восточноевропейских стран и Советского Союза предусматривают увеличение их общего внешнеторгового оборота, включая взаимную торговлю, с 26,5 миллиарда долларов США в 1960 году почти до 60 миллиардов долларов США к 1970 году и 108 миллиардов долларов к 1980 году. Последняя цифра может быть даже превзойдена, если цели общего экономического развития будут достигнуты и если внутренняя политика стран СЭВ и международная обстановка будут содействовать тому, чтобы выгодно использовались те преимущества, которые заложены в международном разделении труда (в масштабах всего мира).

167. Если доля развивающихся стран в импорте государств СЭВ останется неизменной по сравнению с нынешней (около 10 процентов) [126], то объем этой торговли может возрасти с 950 миллионов долларов США в 1960 году и 1,4 миллиарда в 1962 году примерно до 3 миллиардов долларов США в 1970 году и более чем 5 миллиардов долларов к 1980 году. В разделе 6 указывалось, что официальные планы двух стран — Польши и Болгарии — вполне определенно предусматривают увеличение доли торговли с развивающимися странами в их общем обороте. И хотя количественных данных для других стран СЭВ не имеется, можно предполагать, что это, очевидно, общая тенденция. Если доля развивающихся стран в общем импорте стран СЭВ в 1980 году была бы такой же значительной, как их доля в импорте промышленно развитых стран с рыночной экономикой (22 процента), и если принять во внимание довольно постоянную тенденцию к тому, чтобы достигнуть этого уровня, то импорт стран СЭВ из развивающихся стран мог бы достичь к 1970 году суммы примерно в 5 миллиардов долларов США, а к 1980 году — около 12 миллиардов долларов США, исходя из указанных выше наметок развития общей торговли стран СЭВ. Однако эти показатели, совершенно очевидно, гораздо больше тех, которые уже предусматриваются странами СЭВ. Польские власти намечают расширить к 1980 году объем торговли с развивающимися странами так, чтобы она составляла 15 процентов общего товарооборота страны. К тому же году в болгарском товарообороте торговля с развивающимися странами должна составить 4,5 процента. И тем не менее огромное расширение этой торговли, пожалуй около 15 процентов общего импорта СЭВ к 1980 году, или 7—8 миллиардов долларов США, вполне осуществимо с учетом тех возможностей, о которых говорилось в предыдущих разделах: если нынешние планы общего экономического развития в странах СЭВ будут выполнены и если эффективное планирование быстрого роста торговли с развивающимися странами вскоре начнет осуществляться обеими сторонами.

168. В разделе 7 уже говорилось о том, что сумма импорта только тропических продовольственных товаров и напитков из развивающихся стран в страны СЭВ вполне могла бы составить к 1980 году более 3 миллиардов долларов США (против менее чем 150 миллиардов долларов США в 1961 году). Перспективы для сбыта других продовольственных товаров в странах СЭВ, как это видно из планов и политики этих стран, весьма ограничены. Возможен нетто-импорт в этот район, по крайней мере в определенные периоды, таких товаров, как маслосемена и продукты из них и, возможно, сахар. Возможен также значительный импорт и других товаров. Вполне вероятно, что Советский Союз будет продолжать импортировать в свои восточные районы зерно, чтобы сэкономить на транспортных расходах. Однако нынешние планы свидетельствуют о том, что Советский Союз и район СЭВ в целом будут в конечном счете чистыми экспортерами зерна и, вероятно, обеспечат себя собственными продуктами животноводства. Однако специализированная импортная и экспортная торговля всеми видами переработанных продовольственных товаров, очевидно, будет успешно развиваться в значительных размерах.

169. Что касается топлива и сырья, то нынешние долгосрочные планы и официальные заявления указывают на то, что в будущем страны СЭВ перейдут на самообеспечение топливом, будут экспортировать излишки стали и перейдут на полное самообеспечение железной рудой. В определенных размерах будет продолжаться чистый импорт цветных металлов и некоторых основных химических продуктов, хотя прилагаются усилия к тому, чтобы максимально увеличить выпуск указанной выше продукции в пределах района. Импорт натурального каучука вряд ли возрастет и может даже уменьшиться. В нынешних планах СЭВ предусмотрен нетто-экспорт значительных излишков текстильных волокон. Нетто-импорт шкур, возможно, также увеличится. Увеличится импорт не только этих товаров, но и лесоматериалов и некоторых специализированных товаров, ско-

[126] Доля в 1962 году. В 1960 году она составляла примерно 7,5 процента.

рее всего длинноволокнистого хлопка, некоторых видов шерсти и тропической древесины. Возможно, будут и другие товары, имеющие относительно небольшое значение по стоимости, как-то дубильные вещества и другие, но их нынешний незначительный удельный вес в общем товарообороте может увеличиться до значительных размеров.

170. В отношении оборудования и промышленных товаров потребления, как указывалось в разделе 9, многое будет зависеть от способности развивающихся стран увеличить свое производство товаров на экспорт и готовности властей стран — участниц СЭВ запланировать разделение труда с развивающимися странами в этой области. Правительства стран СЭВ находятся в исключительно благоприятном положении для развития этой торговли, остается только им самим и правительствам развивающихся стран пожелать этого. Труднее будет развивать в значительных размерах двустороннюю торговлю оборудованием, однако эта задача не является неразрешимой с точки зрения долгосрочной перспективы.

171. Если правительства стран централизованного планового хозяйства действительно решат попытаться получить нечто приближающееся к максимально возможной экономической выгоде от широкого международного разделения труда (или даже предоставить специальные привилегии на своих рынках развивающимся странам) в области товаров потребления, тогда не будет чисто экономических соображений, которые могли бы логически привести их к принятию какой-либо другой политики в отношении сырья. Это нельзя было бы сказать и о политике в области импорта продовольствия, если бы в некоторых странах (хотя, конечно, не во всех) уровень, до которого возможно сокращение численности сельского населения путем создания дополнительных возможностей занятости в промышленности и сфере услуг, не являлся сдерживающим фактором[127]. Возможно поэтому, что стратегические соображения или опасения прекращения поставок по политическим мотивам из стран, не входящих в СЭВ, также могли диктовать ограничение планирования в зависимости от поставок необходимого топлива, сырья и даже продовольствия из этих источников, как это определенно делалось в прошлом. Однако при благоприятной международной политической обстановке и деятельности, направленной на получение максимальных экономических выгод от международной торговли в странах централизованного планового хозяйства, перспективы увеличения импорта сырья и продовольствия могут оказаться более благоприятными, чем это можно предположить на основании обзора нынешних планов и политических заявлений.

172. Однако оптимальное расширение импорта из развивающихся стран будет достигнуто только в том случае, если сможет быть увеличен экспорт из стран планового хозяйства для того, чтобы оплачивать импорт, и если вскоре произойдут какие-либо необходимые изменения в странах СЭВ или где-нибудь в другом месте. Очевидным примером в отношении второго пункта является расширение импорта тропических продовольственных товаров, которое, как указывалось, вполне осуществимо. Экспорт из развивающихся стран таких товаров на сумму в 3 миллиарда долларов США (по ценам 1961 года) в государства СЭВ составил бы более 80 процентов общего объема такого экспорта из развивающихся стран во все страны мира за 1960 год. Что касается чая, то соответствующая цифра в таблице 30 составила бы более 100 процентов экспорта 1960 года развивающихся стран, для кофе она равнялась бы 60 процентам, для какао — 57 процентам, для цитрусовых превосходила бы экспорт 1960 года более чем в шесть раз, а для бананов составила бы 73 процента[128]. Развивающиеся страны должны иметь возможность увеличить поставки таких товаров, чтобы удовлетворить перспективный рост спроса на них и на другие товары при условии, если торговля начнет развиваться быстро и будет известная уверенность в постоянном и ежегодном расширении. Однако всестороннее расширение не может быть легко достигнуто в течение короткого периода, начавшегося около десяти лет назад (и если бы это произошло, то относительные цены, по которым страны СЭВ могли бы тогда покупать эти товары, были бы, очевидно, менее выгодными). Что касается импорта в страны СЭВ сырья и экспорта наиболее традиционных потребительских товаров развивающихся стран (текстиль, изделия из кожи, продовольственные товары), то, если торговля начнет и будет быстро и постоянно развиваться, импорт и экспорт этих товаров может легко достигнуть больших размеров за 15—20 лет. Однако не следует ожидать, что будут заброшены имеющиеся в странах СЭВ производственные мощности для удовлетворения предполагаемых в будущем нужд за счет внутреннего производства. Точно так же, коль скоро имеются производственные мощности для производства товаров, которые могли бы импортироваться из стран централизованного планового хозяйства (или их импорт находится

[127] Эта проблема занимала польских плановиков на ранней стадии подготовки первоначального варианта перспективного плана на 1975 год. Она определенно существует также в Болгарии и Румынии.

[128] См. United Nations *Commodity Survey*, 1962 (Sales No.: 63. II. D. 3).

в прямой зависимости от экспорта стран-поставщиков, с которыми товарообороты точно сбалансированы), создание альтернативного потока торговли вызвало бы значительные трудности.

173. В настоящее время, как указывалось в разделе 9, страны СЭВ стоят перед трудностями в области платежного баланса с остальными странами мира в целом, и они, вероятно, не пожелают нести дополнительные расходы на импорт сравнительно менее важных товаров, таких как тропические продовольственные товары и промышленные товары широкого потребления, если это приведет к сокращению импорта более важных товаров — оборудования или сырья из стран, не входящих в СЭВ. Даже если в противном случае экономически выгодный пересмотр текущих планов ради уменьшения зависимости от импортных материалов был бы отвергнут, проблема платежного баланса стала бы еще более сложной.

174. Снятие сохраняющихся дискриминационных ограничений на допуск экспортных товаров стран СЭВ на рынки промышленно развитых стран с рыночной экономикой и ограничений на перевод валюты, вырученной от этого экспорта, может облегчить эту проблему. Однако быстрое расширение импорта в страны СЭВ, и особенно прилив импорта новых видов продукции из развивающихся стран, находится в большой зависимости от того, сумеют ли эти страны одновременно расширить экспорт (в частности, оборудование) стран СЭВ.

175. Подобное развитие потребует усилий обеих торговых групп. Развивающиеся страны нуждаются в создании таких условий, которые позволили бы им иметь достаточные средне- и долгосрочные обязательства относительно импорта оборудования и других товаров из стран СЭВ. Быстрое создание двусторонних торговых потоков могло бы, более того, стимулироваться дальнейшим расширением инвестиций стран СЭВ в развивающихся странах путем предоставления кредитов для создания или расширения имеющихся предприятий по производству товаров, которые страны-кредиторы могли бы в течение долгого времени импортировать в счет уплаты кредитов.

176. Высказывалось предположение[129], что нынешние методы координации секторальных инвестиций и планы торговли внутри района СЭВ могли бы с пользой быть расширены, с тем чтобы вовлечь развивающиеся страны непосредственно в процесс плановой координации СЭВ в секторах, представляющих для них особый интерес. Планы стран СЭВ могли бы тогда основываться на более точном знании возможностей получения особого вида поставок из развивающихся стран и условий, на которых они могли бы быть предоставлены: развивающиеся страны получили бы большую уверенность в отношении возможностей рынков в странах СЭВ. Если бы эти меры сочетались с распространением новой системы многосторонних платежей, применяемой в рамках района СЭВ, с тем чтобы обеспечивать платежи по сделкам с развивающимися странами, торговля получила бы дальнейшее развитие. Это, вероятно, помогло бы как странам СЭВ, так и развивающимся странам расширить торговлю, если бы была возможность использовать создающийся при двусторонних торговых отношениях баланс для финансирования соответствующих импортных или экспортных излишков любого члена группы СЭВ и сотрудничающих с ней развивающихся стран.

---

[129] См. «Влияние на торговлю и развитие развивающихся стран экономических группировок развитых стран и/или преференциальных торговых соглашений», глава III, раздел 3 и глава V в настоящем томе.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ЗАМЕЧАНИЕ К СТАТИСТИЧЕСКИМ ДАННЫМ

Статистический анализ распределения торговли по районам и по большим товарным группам на основе МСТК (таблицы 10—15) заимствован из United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, поскольку в национальных источниках стран Восточной Европы приводятся неполные данные (они использованы для исследования по отдельным видам товаров в разделе 4). Источники Организации Объединенных Наций дают анализ по районам, который совершенно не соответствует требованиям настоящего исследования. В частности, невозможно определить цифры по менее развитым странам Африки, ибо в общеафриканские сведения включены показатели и по такой стране, как Южно-Африканский Союз. И далее, сведения о «развивающихся странах Азии» можно получить только путем вычитания из имеющихся общих данных по разделу «слаборазвитые страны» показателей по таким районам, как Африка и Латинская Америка (а данные по двум последним районам, в свою очередь, также получены как остаток от общемировой торговли). Получающиеся в результате этого искажения не очень значительны при таком общем анализе основных грузопотоков.

Однако по ряду причин данные о распределении экспорта и импорта стран централизованного планового хозяйства, заимствованные из национальных статистических источников этих стран, не совсем совпадают с теми данными, которые составлены на основе статистических источников Организации Объединенных Наций. Одна из причин несоответствия кроется в том, что значительная часть торговли не классифицируется по месту происхождения и направления товаров (или страны-плательщика или получателя) в национальной статистике стран СЭВ, и в особенности в советской статистике экспорта (см. таблицу 5), большая часть которой, возможно, отражает торговлю с развивающимися странами. Кроме того, система регистрации источников импортных товаров, принятая в Советском Союзе, отличается от подобной системы стран Восточной Европы. В первом случае импорт определяется по стране происхождения, а не по стране-покупателю, как это имеет место в практике стран Восточной Европы. Советская практика имеет ряд преимуществ, с точки зрения целей подобного исследования, но разница в методологии определенно искажает сравнимость приводимых здесь статистических данных. Например, ганское какао, закупленное в Лондоне Польшей, будет зарегистрировано как импорт из Соединенного Королевства, даже если оно доставлено прямо из Ганы, а по советской статистике оно будет значиться как импорт из Ганы; малайский каучук,

Распределение экспорта и импорта стран Восточной Европы и Советского Союза в 1955 и в 1961 годах по районам: сравнение данных по двум разным источникам

	1961 год					
	Национальная статистика	*Данные ООН*	*Национальная статистика*	*Данные ООН*	*Национальная статистика*	*Данные ООН*
	(в млн. долл.)		*(в процентах)*		*Индекс (1955 год=100)*	
Экспорт: во все страны	14 294	14 120	100,0	100,0	173	176
в том числе:						
в развивающиеся страны	1 394	1 340	9,8	9,5	316	353
Азии	499	510	3,5	3,6	254	408
Африки	375	330	2,6	2,3	348	287
Латинской Америки	520	500	3,6	3,5	380	357
Импорт: из всех стран	14 265	13 810	100,0	100,0	188	188
в том числе:						
из развивающихся стран	1 397	1 220	9,8	8,8	320	298
Азии	512	415	3,6	3,0	337	395
Африки	322	300	2,3	2,2	301	231
Латинской Америки	562	505	3,9	3,7	317	289

Источники: Статистические ежегодники и торговая статистика стран СЭВ; United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1961 and March 1963 (Table D).

закупленный Советским Союзом на лондонском рынке, проданный Восточной Германии и доставленный туда из Малайи без участия Советского Союза, будет зарегистрирован как экспорт Малайи в Восточную Германию и зарегистрирован Восточной Германией как импорт из Советского Союза (но не будет зарегистрирован как импорт или экспорт Советским Союзом).

Как видно ниже, несоответствие между национальной статистикой стран Восточной Европы и Советского Союза, с одной стороны, и статистикой Организации Объединенных Наций — с другой, приводит к тому, что показатели 1955 года оказываются большими, чем 1961 года, и, например, в показателях торговли с Азией выявляются особенно большие расхождения.

ТАБЛИЦЫ ПРИЛОЖЕНИЯ

ТАБЛИЦА I ПРИЛОЖЕНИЯ

Районы распределения импорта и экспорта стран Восточной Европы (исключая Советский Союз)

(в миллионах долларов)

	Импорт					Экспорт				
	1955	*1958*	*1959*	*1960*	*1961*	*1955*	*1958*	*1959*	*1960*	*1961*
Все страны										
Болгария	249,9	366,5	579,4	632,6	666,0	236,2	373,2	467,1	571,5	662,6
Чехословакия	1 185,7[a]	1 357,2	1 602,4	1 815,6	2 023,6	1 387,2[a]	1 513,2	1 727,1	1 929,4	2 046,3
Восточная Германия	1 172,8	1 680,0	1 992,3	2 169,8	2 216,3	1 278,3	1 889,8	2 121,5	2 190,5	2 261,5
Венгрия	534,4	630,9	792,9	975,7	1 025,6	608,9	683,6	769,6	873,9	1 029,0
Польша	931,8	1 226,8	1 419,6	1 495,0	1 686,7	919,7	1 059,4	1 145,1	1 325,5	1 503,6
Румыния	462,7	481,7	502,0	647,9	814,7	422	468,3	522,4	717,1	792,5
В целом	4 537,3	5 743,1	6 888,6	7 736,6	8 432,9	4 852,3	5 987,5	6 752,8	7 607,9	8 295,5
Страны Восточной Европы (включая Советский Союз)										
Болгария	218,2	301,6	435,4	507,9	540,7	206,0	303,9	390,1	461,1	530,1
Чехословакия	713,6[a]	843,7	1 035,1	1 161,4	1 293,2	802,8[a]	910,4	1 090,9	1 227,2	1 346,2
Восточная Германия	739,8	1 054,6	1 343,3	1 446,3	1 616,0	831,8	1 278,5	1 481,5	1 505,8	1 594,1
Венгрия	262,0	399,1	510,0	623,6	663,5	360,8	388,4	461,8	536,8	685,4
Польша	565,8	650,7	834,6	868,7	963,2	532,1	507,9	606,4	728,5	854,5
Румыния	371,3*	360,4	370,2	439,8	509,6	297*	322,2	373,1	472,0	521,0
В целом	2 870,7	3 610,1	4 528,6	5 047,7	5 586,2	3 030,5	3 711,3	4 403,8	4 931,4	5 531,3
Страны централизованного планового хозяйства Азии[b]										
Болгария	4,3	8,8	13,8	14,6	7,9	4,6	12,8	9,6	10,4	11,0
Чехословакия	71,7[a]	98,5	108,6	106,7	56,1	83,5[a]	129,6	135,3	133,1	48,9
Восточная Германия	86,8	112,8	124,8	113,5	51,2	106,8	146,5	127,5	117,8	69,8
Венгрия	29,1	35,5	46,7	43,4	21,7	40,6	64,6	47,3	49,3	38,2
Польша	35,4	41,4	63,5	55,8	27,4	42,6	78,4	54,9	60,9	35,5
Румыния	15*	17,8	32,0	28,9	25,6	20*	29,7	36,6	43,3	14,9
В целом	242,3	314,8	389,4	362,9	189,9	298,1	461,6	411,2	414,8	218,3
Развитые страны рыночной экономики										
Болгария	23,6	45,8	118,1	93,9	88,6	21,8	46,6	54,1	79,7	85,2
Чехословакия	286,6*	296,8	315,3	384,9	439,0	286,9[a]	292,6	332,0	358,7	390,3
Восточная Германия	301,0	410,6	426,1	473,3	452,0	288,5	387,0	420,3	442,3	451,0
Венгрия	204,3	166,1	203,7	270,8	289,1	160,7	193,2	214,2	235,0	234,5
Польша	259,9	472,3	444,4	462,2	583,0	287,4	370,8	387,9	423,5	460,6
Румыния	61,0*	83,0	78,5	157,0	240,6	84,3*	90,7	85,4	160,7	202,9
В целом	1 136,4	1 474,6	1 586,1	1 842,1	2 092,3	1 129,6	1 380,9	1 493,9	1 699,9	1 824,5
Развивающиеся страны										
Болгария	1,5	8,0	7,7	10,4	19,6	2,6	8,0	10,2	16,7	32,4
Чехословакия	113,9[a]	118,2	143,5	162,8	235,3	214,2[a]	180,6	169,0	210,6	260,8
Восточная Германия	16,8	62,8	64,5	93,8	82,3	25,3	52,3	61,8	85,5	120,3
Венгрия	32,9	30,2	32,6	38,0	51,1	46,9	37,4	46,3	52,8	70,8
Польша	67,3	59,2	73,1	103,0	103,9	44,4	64,1	68,6	90,4	113,4
Румыния	15,2*	20,2	20,5	21,5	37,7	20,4*	24,6	26,4	39,1	50,9
В целом	253,9	298,6	341,9	429,5	529,9	353,8	367,0	382,3	495,1	648,6

ТАБЛИЦА I *(продолжение)*

	Импорт					*Экспорт*				
	1955	*1958*	*1959*	*1960*	*1961*	*1955*	*1958*	*1959*	*1960*	*1961*
Страны Азии[c]										
Болгария	1,2	2,0	2,0	1,0	2,6	1,8	2,0	4,9	10,0	9,4
Чехословакия	37,2[a]	44,0	53,9	80,0	81,0	101,4[a]	78,9	69,9	86,4	109,2
Восточная Германия	7,5	9,5	16,0	25,3	20,5	12,3	15,8	20,8	23,5	33,0
Венгрия	11,5*	5,0	8,6	11,8	18,1	15,5*	10,6	15,7	22,3	33,4
Польша	14,4	10,4	17,0	26,0	27,2	7,6	12,7	17,7	38,2	53,7
Румыния	0,7*	4,0	6,5	8,7	11,4	5,7*	6,6	11,3	21,7	16,6
В целом	72,5	74,9	104,0	152,8	160,8	144,3	126,6	140,3	202,1	255,3
Страны Африки[d]										
Болгария	0,3	5,0	4,8	8,8	8,5	0,8	5,7	4,6	6,0	10,9
Чехословакия	37,5[a]	40,0	50,3	45,8	81,5	64,9[a]	63,1	54,6	57,8	81,0
Восточная Германия	5,0	33,0	35,3	40,8	27,3	7,5	29,8	33,8	42,0	37,8
Венгрия	15,8*	14,1	8,8	11,5	12,1	7,1*	17,3	17,5	12,8	15,2
Польша	9,9	14,6	15,2	19,9	20,5	5,0	14,4	10,2	16,4	16,6
Румыния	11,6*	11,7	9,1	9,9	19,8	11,5*	12,8	14,0	12,3	17,4
В целом	80,1	118,4	123,5	136,7	169,7	96,8	143,1	134,7	147,3	178,9
Страны Латинской Америки										
Болгария	—	1,0	0,9	0,6	8,5	—	0,3	0,7	0,7	12,1
Чехословакия	39,2[a]	34,2	39,3	36,9	72,8	47,9[a]	38,6	44,6	66,4	70,7
Восточная Германия	4,3	20,3	13,0	27,8	34,5	5,5	6,8	7,3	20,0	49,5
Венгрия	11,9*	11,2	15,2	14,7	20,9	24,3*	9,5	13,1	17,7	22,1
Польша	43,0	34,3	41,0	57,2	56,2	31,8	37,0	40,8	35,7	43,0
Румыния	2,9*	6,7	4,9	3,0	6,4	3,2*	5,3	1,2	5,2	16,9
В целом	101,3	107,7	114,3	140,2	199,3	112,7	97,5	107,7	145,7	214,3
Другие страны										
Болгария	2,3	2,4	4,4	5,8	9,1	1,2	1,9	3,1	3,6	3,8
Чехословакия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Восточная Германия	28,5	39,5	34,0	43,0	14,8	26,0	25,5	30,5	39,3	26,5
Венгрия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Польша	3,5	3,3	4,1	5,4	9,3	13,2	38,2	27,2	22,3	39,6
Румыния	0,2*	0,3	0,7	0,7	1,3	0,3*	1,1	1,0	1,9	2,9
В целом	34,5	45,5	43,2	54,9	34,5	40,7	66,7	61,8	67,1	72,8

Источники: Национальные статистические данные стран Восточной Европы и Советского Союза; данные об относительном географическом распределении, касающиеся Румынии, взяты из United Nations *Direction of International Trade.*

a 1956 год.

b Континентальный Китай, Северная Корея, Северный Вьетнам и Монголия.

c Исключая страны, указанные в сноске b.

d Исключая Южно-Африканскую Республику.

ТАБЛИЦА II ПРИЛОЖЕНИЯ

Стоимость торговли между отдельными странами Восточной Европы и некоторыми развивающимися странами в 1961 году

(в миллионах долларов)

Страна или район назначения	Экспортирующая страна или район: Болгария	Чехословакия	Восточная Германия	Венгрия	Польша	Румыния	Страны Восточной Европы	Советский Союз	Страны Восточной Европы и Советский Союз	Общая торговля развивающихся стран
Все развивающиеся страны	32,4	260,8	120,3	70,8	113,4	50,9	648,6	756,1	1 404,7	29 360
Страны Азии [a]	9,4	109,2	33,0	33,4	53,7	16,6	255,3	243,8	499,1	13 530
в том числе:										
Индия	1,8	29,6	19,2	14,1	16,5	4,0	85,2	95,4	180,6	2 246,0
Индонезия	1,3	14,3	1,6	2,7	16,9	2,0	38,8	31,3	70,1	794,0
Малайя	—	2,7	—	—	0,7	—	3,4	2,0	5,4	728,0
Цейлон	—	2,9	0,1	3,3	5,3	0,1	11,7	1,8	13,5	358,0
Пакистан	—	3,9	0,5	0,4	0,9	—	5,7	3,0	8,7	642,0
Ливан [a]	2,2	4,0 [a]	2,7	1,3	4,2	8,1	22,5	4,7	27,2	343,0
Иран [a]	—	..	3,4	3,8	3,8	—	11,0	18,1	29,1	695,1
Страны Африки [b]	10,9	81,0	37,8	15,2	16,6	17,4	178,9	195,8	374,7	7 750
в том числе:										
ОАР	3,0	20,1	26,2	9,6	7,3	13,9	80,1	108,7	188,8	678,0
Судан	1,3	3,6	1,6	0,7	1,4	0,3	8,9	9,3	18,2	238,0
Гана	—	2,4	2,2	0,4	—	—	5,0	15,4	20,4	394,0
Гвинея	—	—	5,4	1,5	2,1	—	9,0	27,2	36,2	72,9
Страны Латинской Америки	12,1	70,7	49,5	22,1	43,0	16,9	214,3	316,5	530,8	8 080
в том числе:										
Куба	11,8	29,4	27,6	10,9	22,6	11,4	113,7	287,0	400,7	773 [c]
Бразилия	—	15,1	16,1	1,4	11,4	2,1	46,1	18,3	64,4	1 460,0
Аргентина	0,2	9,9	2,0	7,5	7,3	3,4	30,3	10,6	40,9	1 460,0

Страна или район происхождения	Импортирующая страна или район: Болгария	Чехословакия	Восточная Германия	Венгрия	Польша	Румыния	Восточная Европа	Советский Союз	Восточная Европа и Советский Союз	Общая торговля развивающихся стран
Все развивающиеся страны	19,6	235,3	82,3	51,1	103,9	37,7	529,9	866,8	1 396,7	27 600,0
Страны Азии [a]	2,6	81,0	20,5	18,1	27,2	11,4	160,8	351,6	512,4	12 420
в том числе:										
Индия	0,7	20,7	13,1	9,3	7,3	4,7	55,8	66,9	122,7	1 386,0
Индонезия	0,4	7,4	0,8	0,7	0,9	1,4	11,6	33,9	45,5	784,0
Малайя	—	6,5	—	—	6,6	—	13,1	169,6	182,7	857,0
Цейлон	—	3,1	1,1	0,6	1,6	1,8	8,2	9,0	17,2	364,0
Пакистан	—	6,1	—	—	7,3	—	13,4	4,3	17,7	400,0
Ливан [a]	—	1,0 [a]	1,4	—	0,4	1,0	3,8	3,8	7,6	42,0
Иран [a]	—	..	2,5	5,1	1,0	—	8,6	18,3	26,9	815,2
Страны Африки [b]	8,5	81,5	27,3	12,1	20,5	19,8	169,7	152,6	322,3	6 520
в том числе:										
ОАР	4,4	49,9	18,1	10,1	10,3	15,8	108,6	96,2	204,8	485,0
Судан	0,3	2,7	0,5	0,3	2,2	1,4	7,4	10,4	17,8	179,0
Гана	—	1,1	3,4	—	0,6	—	5,1	6,8	11,9	292,0
Гвинея	—	—	3,0	0,7	1,9	—	5,6	4,2	9,8	63,5
Страны Латинской Америки	8,5	72,8	34,5	20,9	56,2	6,4	199,3	362,7	562,0	8 660
в том числе:										
Куба	8,2	29,0	11,7	8,1	24,4	0,5	81,9	311,9	393,8	637 [c]
Бразилия	—	21,9	14,9	4,5	16,5	1,6	59,4	24,0	83,4	1 403,0
Аргентина	0,1	13,5	3,0	5,8	13,8	1,1	37,3	19,9	57,2	964,0

Источники: Национальные статистические данные стран Восточной Европы и United Nations *Yearbook of International Trade Statistics*, 1961.

[a] Исключая страны централизованного планового хозяйства Азии.

[b] Исключая Южно-Африканскую Республику.

[c] 1960 год.

ТАБЛИЦА III ПРИЛОЖЕНИЯ

Торговля развивающихся стран со странами СЭВ в 1938—1962 годах

(в миллионах долларов)

Год	*Аргентина*	*Бразилия*	*Куба*	*Уругвай*	*Египет*	*Гана*	*Судан*	*Бирма*	*Цейлон*	*Индия*	*Индонезия*	*Иран*	*Ливан*	*Малайя, Сингапур*	*Пакистан*
						Экспорт в страны СЭВ									
1938	13,7	4,3	0,2	3,3	12,9	0,4	0,2	1,6	0,7	8,7 [a]	3,9	14,8	..	1,2	..
1948	49,0	20,1	0,1	2,5	71,2	12,7	1,4	—	1,5	24,5	1,3	4,9	..	56,3	23,4
1949	49,0*	16,6	0,5	2,7	56,5	8,4	0,8	—	—	20,4	0,8	7,0*	..	38,8	21,4
1950	30,0*	9,6	0,1	1,7	43,3	4,9	—	—	—	5,1	0,3	17,0*	0,7	52,2	23,7
1951	30,0*	6,5	—	0,5	53,6	9,5	0,7	—	0,8	17,5	2,2	23,0*	0,6	60,2	26,9
1952	14,5	6,4	0,1	1,1	63,6	11,9	0,7	—	2,8	6,1	9,8	27,0*	0,9	30,1	35,6
1953	23,5	10,3	0,8	0,9	37,7	10,1	—	—	0,6	6,7	4,5	16,0*	0,6	13,4	12,3
1954	97,7	21,5	0,8	22,6	45,0	20,4	0,7	—	0,4	10,9	6,2	21,0*	0,7	10,3	7,5
1955	81,6	42,1	37,0	10,5	81,6	11,5	3,2	25,7	0,3	8,8	26,2	21,1	2,1	11,8	5,1
1956	41,2	39,4	15,6	7,8	115,0	5,7	3,4	20,4	0,2	36,5	12,0	18,5	2,2	34,4	4,5
1957	29,0	38,8	42,0	7,8	187,6	17,5	6,7	15,8	1,3	51,6	8,4	22,3	3,3	38,4	10,6
1958	63,7	38,2	14,1	28,5	185,9	1,1	6,5	5,8	5,3	63,3	10,6	28,7	2,6	80,6	13,8
1959	53,6	55,4	13,1	24,7	194,1	6,2	11,2	5,6	5,7	91,7	19,2	21,5	2,7	156,4	10,2
1960	59,6	71,5	114,5	9,1	199,7	21,3	14,1	7,5	11,6	96,5	34,8	25,8	3,7	111,6	15,6
1961	57,2	75,7	393,8*	11,0	194,3	10,3	16,6	4,1	16,5	116,2	45,5	26,9	7,6	65,4 [b]	17,0
1962		73,2				23,7			18,3	163,3				84,3 [b]	11,3
						Импорт из страи СЭВ									
1938	17,3	5,1	0,7	1,9	17,1	0,7	—	0,2	0,2	6,8	3,9	21,0	..	1,6	..
1948	15,6	11,8	0,4	1,3	63,0	2,7	0,4	0,4	0,2	16,6	4,0	4,3	..	5,8	3,5
1949	20,0*	15,8	0,2	1,5	16,6	4,4	2,8	—	0,5	36,8	5,4	6,9	..	3,0	8,9
1950	19,0*	8,9	0,7	1,9	31,3	1,8	1,6	0,1	0,8	9,1	2,0	16,4	3,6	3,5	7,4
1951	30,0*	10,2	1,5	0,9	42,0	2,0	3,3	0,3	1,3	8,8	4,2	23,4	3,3	5,1	7,5
1952	21,0*	5,8	0,9	0,9	62,4	1,5	5,2	0,2	1,1	6,1	3,3	25,0*	3,7	2,9	5,8
1953	17,1	9,7	0,7	0,3	35,3	2,0	3,3	0,5	1,5	4,2	4,5	45,0*	3,1	5,8	1,0
1954	71,3	18,8	0,8	1,3	26,3	2,9	11,1	2,4	1,2	11,7	11,6	21,2	4,9	4,3	1,3
1955	110,2	38,2	1,3	2,5	34,8	5,0	4,0	1,7	1,6	17,1	28,2	30,8	6,0	4,1	0,6
1956	58,1	46,2	2,6	10,5	65,7	4,8	7,0	15,3	1,7	52,3	14,6	26,3	9,0	5,3	1,3
1957	15,4	38,2	2,4	4,9	125,7	6,5	5,4	20,2	2,0	75,5	6,4	36,1	9,3	5,0	2,4
1958	56,2	29,0	2,0	8,3	181,9	6,1	6,1	14,8	2,0	68,4	4,4	39,1	7,7	5,3	5,8
1959	49,2	49,2	2,5	13,4	159,7	8,1	9,9	8,9	4,9	66,1	8,0	37,1	8,9	5,4	3,6
1960	47,3	79,6	89,6	17,2	139,3	12,1	14,3	9,9	4,5	67,5	14,1	29,3	13,9	6,6	10,7
1961	40	70,2	400,3	2,8	147,3	18,8	18,2	9,0	9,9	124,9	70,1	29,1	27,2	6,2 [b]	6,5
1962		64,7				18,2			18,7	212,1				4,6 [b]	12,6

Источники: Statistical Papers Series T. Direction of International Trade; United Nations, *A Study of trade between Latin America and Europe,* Geneva, E/CN. 12/225; Национальные статистические данные.

[a] Включая Пакистан.

[b] Исключая Сингапур.

ТАБЛИЦА IV ПРИЛОЖЕНИЯ

Импорт, экспорт и импортный излишек некоторых продовольственных товаров и сырьевых материалов стран Восточной Европы (включая Албанию и Советский Союз) и общемировой в 1955 и 1961 годах

(в тысячах тонн)

Продукты		Страны Восточной Европы и Советский Союз		Мировая торговля „A"		Мировая торговля „B"	
		1955	1961	1955	1961	1955	1961
Пшеница	Экспорт	2 496,4 [a]	4 931,6 [a]	20 927	35 798	22 500	40 500
	Импорт	2 654,6 [a]	5 364,8 [a]	21 090	31 232	22 600	33 900
	Баланс	158,2 [a]	433,2 [a]	—	—	—	—
Рис (шлифованный)	Экспорт	28,8 [a]	10,5 [a]	5 151	5 787	5 471	6 181
	Импорт	656,1 [a]	244,5 [a]	4 851	5 550	5 291	5 909
	Баланс	627,3 [a]	234,0 [a]	—	—	—	—
Апельсины	Экспорт	0,1 [a]	1,1 [a]	2 548	2 754	2 548	2 818
	Импорт	102,1 [a]	112,8 [a]	2 474	2 758	2 474	2 751
	Баланс	102,0 [a]	111,7 [a]	—	—	—	—
Лимоны	Экспорт	—	2,1 [a]	459	689	—	—
	Импорт	57,7 [a]	119,6 [a]	475	647	—	—
	Баланс	57,7 [a]	117,5 [a]	—	—	—	—
Бананы	Экспорт	—	—	3 170	3 931	2 982	4 005
	Импорт	2,9 [a]	25,8 [a]	3 026	4 120	2 958	4 223
	Баланс	2,9 [a]	25,8 [a]	—	—	—	—
Сахар-сырец	Экспорт	1 130	3 204	14 078	18 055	14 400	20 100
	Импорт	1 229	4 212	14 152	15 988	14 500	19 900
	Баланс	99	1 008	—	—	—	—
Кофе	Экспорт	2,1	5,5	2 022	2 704	2 074	2 646
	Импорт	15,4 [a]	79,2	2 068	2 674	2 016	2 651
	Баланс	13,3	73,7	—	—	—	—
Какао-бобы	Экспорт	0,1	4,9	722	1 024	697	998
	Импорт	35,1	65,2	706	1 014	705	1 013
	Баланс	35,0	60,3	—	—	—	—
Чай	Экспорт	6,0	5,7	452	537	446	..
	Импорт	15,1	20,8	479	544	469	519
	Баланс	9,1	15,1	—	—	—	—
Жмых и мука	Экспорт	185,9 [a]	416,9 [a]	3 200	5 187	—	—
	Импорт	107,9 [a]	170,4 [a]	3 319	5 278	—	—
	Баланс	—78,0 [a]	—246,5 [a]	—	—	—	—
Вино [b]	Экспорт	628 [a]	1 478	27 350	27 030	—	—
	Импорт	791 [a]	1 890	27 210	27 272	—	—
	Баланс	163 [a]	412	—	—	—	—
Табак	Экспорт	40,7 [a]	85,0 [a]	679	846	665	831
	Импорт	106,9 [a]	119,5 [a]	645	696	694	804
	Баланс	66,2 [a]	34,5 [a]	—	—	—	—
Натуральный каучук	Экспорт	11,5	25,4	2 227	2 643	1 873	2 060
	Импорт	104,3	517,5	2 200	2 240	1 938	2 106
	Баланс	92,8	492,1	—	—	—	—
Шерсть (мытая)	Экспорт	14,9	31,7	741	972	1 213 [c]	1 475 [c]
	Импорт	84,6 [a]	123,2	716	854	1 124 [c]	1 440 [c]
	Баланс	69,7	91,5	—	—	—	—
Хлопок	Экспорт	341,2 [a]	386,8 [a]	2 386	3 246	2 844	3 332
	Импорт	370,4 [a]	655,7 [a]	2 569	3 126	2 870	3 400
	Баланс	29,2 [a]	268,9 [a]	—	—	—	—
Джут	Экспорт	—	0,3	999	780	1 024	786
	Импорт	62,0 [a]	68,2 [a]	984	706	999	790
	Баланс	62,0 [a]	67,9 [a]	—	—	—	—
Железная руда	Экспорт	8 938	16 794	—	—	90 860	151 900
	Импорт	11 164 [d]	20 799 [d]	—	—	90 600	150 700
	Баланс	2 226	4 005	—	—	—	—
Сырая нефть	Экспорт	3 312 [e]	25 108	—	—	243 000	416 000
	Импорт	2 445	8 095	—	—	242 800	422 500
	Баланс	—867	—17 013	—	—	—	—

ТАБЛИЦА IV *(продолжение)*

Продукция		Страны Восточной Европы и Советский Союз		Мировая торговля „A"		Мировая торговля „B"	
		1955	1961	1955	1961	1955	1961
Марганцевая руда	Экспорт	852	999	—	—	4 825	5 480
	Импорт	677 [d]	563 [f]	—	—	5 015	5 630
	Баланс	−175	−436	—	—	—	—
Алюминий	Экспорт	50,8 [d]	94,7 [d]	—	—	614	922
	Импорт	37,9 [d]	67,3 [d]	—	—	606	891
	Баланс	−12,9 [d]	−27,4 [d]	—	—	—	—
Медь	Экспорт	37,5 [d]	61,7 [d]	—	—	1 653	2 684
	Импорт	106,4 [d]	218,0 [d]	—	—	1 706	2 544
	Баланс	68,9 [d]	156,3 [d]	—	—	—	—
Цинк	Экспорт	133,4 [d]	221,1 [d]	—	—	607	688
	Импорт	97,5 [d]	155,8 [d]	—	—	615	794
	Баланс	—35,9 [d]	—65,3 [d]	—	—	—	—
Свинец	Экспорт	29,0 [d]	122,6 [d]	—	—	747	792
	Импорт	57,5 [d]	117,6 [d]	—	—	805	877
	Баланс	28,5 [d]	—5,0 [d]	—	—	—	—

Источники: Национальные статистические данные стран Восточной Европы; FAO, *Yearbook of Food and Agriculture Statistics 1957 and 1962*; and direct communication of FAO for corrections of *Yearbook of Food and Agriculture Statistics 1957 and 1962*; United Nations *Commodity trade statistics 1955 and 1961*; United Nations *Quarterly Bulletin of Steel Statistics for Europe*, No. 1, 1963; *Long-term trends and problems of the European steel industry 1959*; *World Energy Supplies*, Statistical papers Series J, No. 3, 1955—1958; and Series J, No. 6, 1958—1961; *Commodity Survey 1962*; *Statistical Summary of the mineral industry, 1955—1960* and *1956—1961*; and direct communication of the Hungarian Central Statistical Office.

Примечание. Данные графы Мировая торговля «А» взяты из FAO *Yearbook* 1957 и 1962 (исключая страны Восточной Европы), графы Мировая торговля «В» — из United Nations Commodity Survey, 1962, и из других источников (в отношении железной и марганцевой руд).

[a] Частично определено ФАО.

[b] В тысячах гектолитров.

[c] Реальный вес.

[d] Частично определено Отделом исследования и планирования на основе международных источников и статистических данных стран-партнеров.

[e] Исключая Румынию.

[f] Для Восточной Германии в минимальном количестве.

ТАБЛИЦА V ПРИЛОЖЕНИЯ

Кредиты, предоставляемые Советским Союзом и странами Восточной Европы развивающимся странам (1955—1963 годы)

Страны, получающие кредит	*Сумма (в млн. долл.)*	*Дата объявления*	*Срок погашения*	*Цели*
			I. Советский Союз	
Индия	125 126 125 420 125	1955 1956 1957 1959 1961	Обычно 12 лет, начиная через год после полного получения	Строительство чугуно- и сталелитейных заводов, заводов тяжелого машиностроения и горношахтного оборудования, тепловых электростанций, двух нефтеочистительных заводов производительностью 4 млн. тонн и других объектов, предусмотренных вторым и третьим пятилетним планом экономического развития Индии, и т. д.
Всего . . .	921			
Индонезия . . .	100 18 250 367 1,4	1956 1959 1960 1961 1962	Обычно 12 лет	Развитие промышленности, включая чугуно- и сталелитейные заводы, предприятия по производству цветных металлов, химической и текстильной промышленности; развитие сельского хозяйства; использование атомной энергии в мирных целях и т. д.
Всего . . .	736,4			
Ирак	138 45	1959 1960	Обычно 12 лет	Строительство предприятий машиностроительной, химической, пищевой и легкой промышленности, ирригационных сооружений; развитие транспорта; основание центров профессионального обучения
Всего . . .	183			
Афганистан . . .	100 20	1956 1959	Обычно 12 лет	Строительство промышленных предприятий и гидростанций, транспортных и ирригационных сооружений
Всего . . .	120			
Цейлон	30 30	1958 1961	12 лет	Изыскательские работы; планирование, оборудование и техническая помощь в строительстве ирригационных сооружений и гидроэлектростанций; оборудование и техническая помощь в строительстве чугуно- и сталелитейного завода, по производству строительных материалов, по производству автопокрышек и др.
Всего . . .	60			
Пакистан	35	1961	—	Изыскание нефти
Непал	8	1961	—	Капиталовложение
Бирма	3,9	1963	—	Строительство водохранилища
Сирия	нет сведений	1957	—	Экономическое развитие
Куба	111 100	1960 1961	—	Поставки комплектного оборудования предприятий; машины и оборудование для металлургической, нефтеперерабатывающей, текстильной и других отраслей промышленности
Всего . . .	211			
Аргентина . . .	100	1958	—	Поставки оборудования для национальной нефтяной и других отраслей промышленности
ОАР	175 100 225 170	1958 1958 1960 1962	Обычно 12 лет	Строительство и расширение предприятий металлургической, машиностроительной, нефтяной, электроэнергетической, пищевой и других отраслей промышленности; изыскательские работы; профессиональное обучение; строительство высотной Асуанской плотины; развитие средств связи и т. д.
Всего . . .	670			
Эфиопия	100	1959	12 лет	Строительство нефтеперерабатывающего завода, геологоразведочные работы и т. д.
Алжир	100	1963	—	Экономическое развитие
Мали	45	1961	12 лет	Геологоразведочные работы, строительство цементного завода, сооружение станции, меры по улучшению условий судоходства по реке Нигер

ТАБЛИЦА V *(продолжение)*

Кредиты, предоставляемые Советским Союзом и странами Восточной Европы развивающимся странам (1955—1963 годы)

Страны, получающие кредит	*Сумма (в млн. долларов США)*	*Дата объявления*	*Срок погашения*	*Цели*
		I. Советский Союз *(продолжение)*		
Гана	40	1960	12 лет	Строительство промышленных предприятий, электростанций; геологоразведочные работы; профессиональное обучение
Сомали	40	1961	—	Экономическое развитие
Гвинея	35	1959	—	Строительство нескольких предприятий; политехнического института на 1500 студентов; развитие сельскохозяйственного производства; геологоразведочные работы; строительство и т. д.
Тунис	28	1961	—	Экономическое развитие
Судан	22	1961	—	Экономическое развитие
		II. Болгария		
Индонезия . . .	5	1961	5—10 лет	Средства производства
Куба	5	1961	5—10 лет	Средства производства
Мали	12,5	1961	5—10 лет	Средства производства
		III. Чехословакия		
Индия	49 84	1959 1961	8 лет	Литейно-кузнечный завод, завод тяжелого машиностроения, завод электрооборудования и т. д.; капитальное оборудование
Всего . . .	133			
Индонезия . . .	. .	1956	5 лет	Содействие товарообмену
	34	1960	8 лет	Оборудование для 12 химических заводов
Ирак	34	1960	8 лет	Капитальное оборудование
Сирия	168 (?) 3	1957 1960	2 года	Различные товары
Всего . . .	171 (?)			
Цейлон	. .	. .	3 года	Товарный кредит
Куба	40	1960	—	
Бразилия	60	1961	—	
Объединенная Арабская Республика . . .	56 23 172 (?)	1957 1960 1962	2 года	Различная продукция
Всего . . .	251 (?)			
Гана	14	1961	—	
Гвинея	10	1961	—	
Мали	10	1961	5 лет	Капитальное оборудование
Сомали	30	1961	3—8 лет	Капитальное оборудование
Эфиопия	. .	1959	10 лет	Капитальное оборудование
Тунис	10	1961	—	
		IV. Восточная Германия		
Индонезия . . .	5	1955	—	
Бразилия	40	1961	—	
Куба	10		—	

ТАБЛИЦА V *(продолжение)*

Кредиты, предоставляемые Советским Союзом и странами Восточной Европы развивающимся странам (1955—1963 годы)

Страны, получающие кредит	*Сумма (в млн. долларов США)*	*Дата объявления*	*Срок погашения*	*Цели*
				V. Венгрия
Индия	17	1961		Помощь в проектировании химических, фармацевтических, машиностроительных и других предприятий
Индонезия . . .	30	1961	5 лет	
Сирия	17	1960	—	
Куба	15	1960	—	
Бразилия	50	1961	—	
Объединенная Арабская Республика . . .	14	1960	—	
Гана	7	1961	—	
				VI. Польша
Индия	30	1960	8 лет	Для экономического развития: машиностроение и оборудование
	33	1962		
Всего . . .	63			
Индонезия . . .	39	1958		Обеспечение флота тоннажем 62 000 тонн
	5	1959		Для экономического развития
	35	1961	8 лет	
Всего . . .	79			
Цейлон	17	1960	8 лет	Для экономического развития
	10	1960		
Всего . . .	27			
Сирия	15	1962	8 лет	Для экономического развития
Куба	12	1960	8 лет	Для экономического развития
Аргентина . . .	5	1959	—	Для экономического развития
Объединенная Арабская Республика . . .	15	1960	—	Для экономического развития
	20	1962	8 лет	
Всего . . .	35			
Гана	28	1961	8 лет	Для экономического развития
Мали	8	1962	8 лет	Для экономического развития
Гвинея	4	1960	5 лет	Для экономического развития
Марокко	12	1962	8 лет	Для экономического развития
Тунис	10	1960	8 лет	Для экономического развития
				VII. Румыния
Индия	11	1958	—	Оборудование, техническая помощь и другие услуги для строительства нефтеперерабатывающего завода
Индонезия . . .	50	1961	—	
Куба	15	1961	—	
Бразилия	50	1961	—	

Источники: В. Рымалов, *Экономическое сотрудничество СССР с экономически слаборазвитыми странами*, Москва, 1961; *Деньги и кредит*, 1962 г., № 6, сообщения правительств стран Восточной Европы и сообщения печати.

Диаграмма I

Экспорт и импорт развивающихся стран в район СЭВ, 1951—1961 годы

(в млн. долларов)

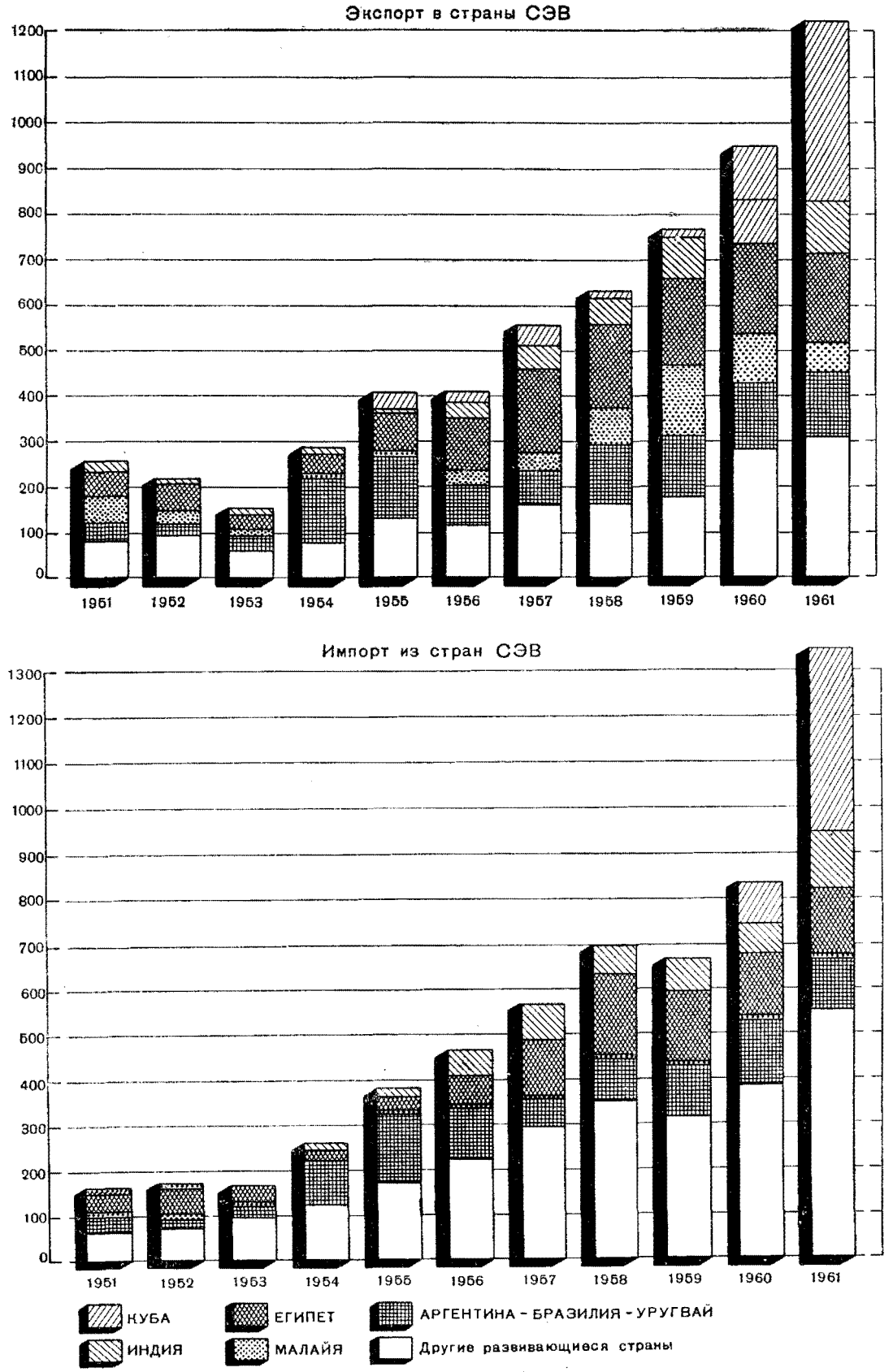
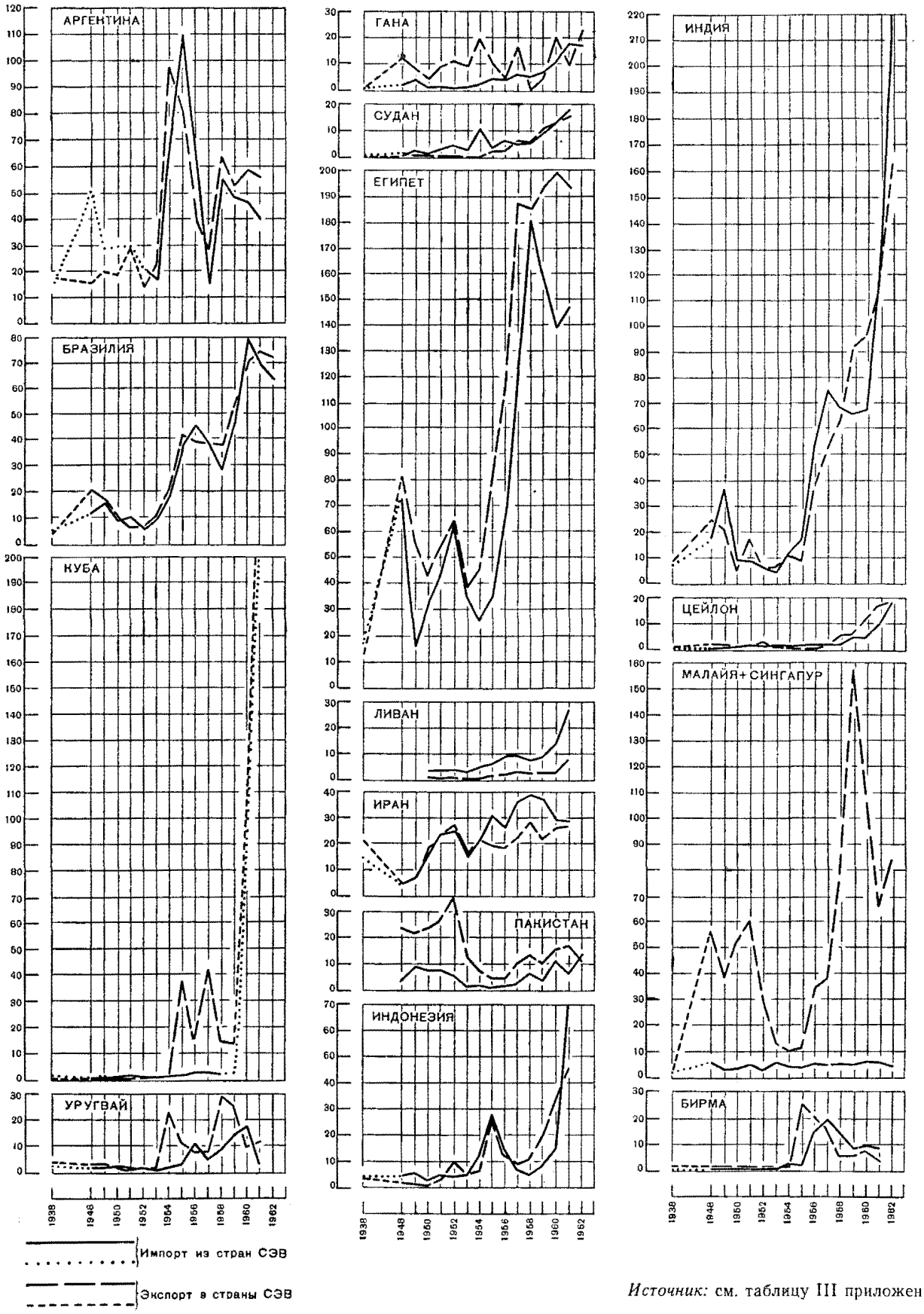


Диаграмма II

Экспорт и импорт 15 развивающихся стран в район СЭВ, 1938—1962 годы

(в млн. долларов)



Источник: см. таблицу III приложения.

ВЛИЯНИЕ НА ТОРГОВЛЮ И РАЗВИТИЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ЭКОНОМИЧЕСКИХ ГРУППИРОВОК РАЗВИТЫХ СТРАН И/ИЛИ ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ *

[*Подлинный текст на английском языке*]

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА I. ВВЕДЕНИЕ

	Пункты
1. Цель документа	1—4
2. Понятия и определения: Группировки стран с рыночной экономикой	5—6
3. Совет экономической взаимопомощи	7—11
4. Экономические группировки и третьи страны	12—13
5. Объем настоящего документа	14—22
6. Краткое содержание	23—27

ГЛАВА II. ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБЩЕЕ ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ГРУППИРОВОК И ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫХ СОГЛАШЕНИЙ

1. Общие проблемы и ограниченный характер анализа	
i) ЕЭС и ЕАСТ	5—8
ii) Преференциальные системы	9—16
iii) СЭВ	17—18
iv) Статистические данные	19—23
2. Европейское экономическое сообщество и зона франка	
i) Ослабление торговых барьеров внутри ЕЭС	26—28
ii) Развивающиеся страны и единый внешний тариф	29—38
iii) Политика ЕЭС в других областях	39—48
iv) Политика помощи ЕЭС развивающимся странам	49—52
v) Зона франка до Римского договора	53—61
vi) Зона франка и Римский договор	62—68
vii) Первая конвенция об ассоциации	69—72
viii) Вторая конвенция об ассоциации	73—83
3. Европейская ассоциация свободной торговли и система преференций Британского содружества	
i) Европейская ассоциация свободной торговли	84—100
ii) Система преференций Британского содружества	101—114
4. Совет экономической взаимопомощи	
i) Организация внешней торговли стран-членов	115—118
ii) Развитие международных торговых отношений в Восточной Европе	119—122
iii) Развитие деятельности СЭВ	123—130
iv) Современная организация и руководящие принципы СЭВ	131—139
v) Современный период развития СЭВ	140—154
vi) Влияние СЭВ на развивающиеся страны	155—168

ГЛАВА III. ВЛИЯНИЕ НА РАЗЛИЧНЫЕ ГРУППЫ ТОВАРОВ

Введение	1—22
1. Влияние ЕЭС и ЕАСТ на торговлю сырьевыми товарами	
i) Сельскохозяйственные продукты умеренной зоны	23—27
ii) Перспективы рынка для сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны	28—42
iii) Влияние единой сельскохозяйственной политики ЕЭС на торговлю развивающихся стран	43—54
iv) Некоторые долгосрочные проблемы сельскохозяйственной политики	55—59
v) Продовольствие и напитки тропической зоны	60—77
vi) Промышленное сырье	78—81
2. Влияние ЕЭС и ЕАСТ на торговлю полуфабрикатами и готовыми изделиями	
i) Существующая структура экспорта готовых изделий из развивающихся стран в развитые страны	82—88

---

* Настоящий документ представлен секретариатом Экономической комиссии для Европы в связи с подпунктом «Влияние на торговлю и развитие развивающихся стран экономических группировок развитых стран и/или преференциальных торговых соглашений». См. «Предварительный доклад Подготовительного комитета (первая сессия)», пункт 6, том VIII настоящей серии.

ii) Влияние на существующую торговлю . . . . . 89—108
iii) Долгосрочное влияние . . . . . 109—115
3. Влияние СЭВ на торговлю различными группами товаров . . . . . 116—136

ГЛАВА IV. ВЛИЯНИЕ НА РАЗЛИЧНЫЕ РАЗВИВАЮЩИЕСЯ РАЙОНЫ И СТРАНЫ

Введение . . . . . 1—23
1. Африка
i) Преференциальные соглашения в Африке . . . . . 24—26
ii) ЕЭС и независимость . . . . . 27—33
iii) Рассмотрение вопросов в рамках ЭКА . . . . . 34—48
iv) Импорт ЕЭС из тропической Африки . . . . . 49—50
v) Положение ассоциированных стран . . . . . 51—67
vi) Неассоциированные страны . . . . . 68—77
vii) Значение ассоциации с ЕЭС для индустриализации и экономической интеграции африканских стран . . . . . 78—84
2. Средиземноморский район
i) Греция . . . . . 94—114
ii) Турция . . . . . 115—121
iii) Влияние соглашений с Грецией и Турцией на движение торговли . . . . . 122—125
iv) Зона Восточного Средиземноморья . . . . . 126—127
v) Израиль . . . . . 128—129
vi) Тунис и Марокко . . . . . 130—134
vii) Алжир . . . . . 135—136
viii) Ливия 137
ix) Испания . . . . . 138—144
3. Латинская Америка
Введение . . . . . 145—149
i) Тенденция экспорта стран Латинской Америки . . . . . 150—159
ii) Внутренние причины . . . . . 160—162
iii) Современное положение . . . . . 163—182
iv) Выводы . . . . . 183—189
4. Район ЭКАДВ
Введение . . . . . 190—195
i) Структура торговли развивающихся стран ЭКАДВ . . . . . 196—203
ii) Влияние западноевропейских группировок на развивающиеся страны ЭКАДВ 204—217
iii) Торговые отношения между ЕЭС и Ираном и Индией . . . . . 218—220
iv) Выводы . . . . . 221—223

ГЛАВА V. ВЫВОДЫ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ

1. Краткое изложение выводов . . . . . 3—16
2. Заключения
i) Устранение торговых барьеров и проблема преференций . . . . . 21—27
ii) Структурные изменения . . . . . 28—46
Приложение 1: Меры по регулированию рынка в зоне франка
Приложение 2: Постановления, касающиеся регулирования сельского хозяйства, принятые Советом ЕЭС 23 декабря 1963 года
Приложение 3: Предметный указатель

Глава I

ВВЕДЕНИЕ

1. ЦЕЛЬ ДОКУМЕНТА

1. Целью этого документа является определение влияния экономических группировок развитых стран на торговлю и развитие развивающихся стран и определение тех вопросов, которые могут быть подвергнуты конструктивному обсуждению на Всемирной конференции. Особенности ранее существовавших преференциальных соглашений также будут рассмотрены в той степени, в какой они имеют отношение к этим вопросам.

2. Создание экономических группировок между государствами, которые достигли высокой степени зрелости, представляет собой относительно новое явление в истории экономики. В прошлом большие региональные рынки обычно возникали либо в результате военного захвата, либо в результате создания политической федерации, а таможенные союзы большей частью использовались как орудие объединения национальных государств.

3. Послевоенные экономические группировки в Европе — Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Совет экономической взаимопомощи (СЭВ) — имеют, по всей видимости, важное значение для развивающихся стран по двум причинам. Во-первых, степень и характер экономического объединения, которое они представляют (качества, значительно отличающие одну группу от другой), вынуждены изменить позицию этих группировок по отношению к третьим странам вообще и развивающимся странам в частности. Во-вторых, прямое и косвенное объединение развивающихся стран с двумя вышеуказанными группировками будет оказывать различное влияние как на ассоциированные, так и на неассоциированные развивающиеся страны[1].

4. В принципе первая группа вопросов, а именно значение экономических группировок развитых стран, по существу может быть рассмотрена отдельно, независимо от ранее существовавших преференциальных торговых соглашений, в которых участвовали государства — члены ЕЭС и ЕАСТ. Но это неверно в отношении второй группы вопросов, которые возникают в связи с различными существующими и ожидающимися в будущем формами объединений. К примеру, невозможно полностью оценить новую систему ассоциации ЕЭС, не проанализировав другие преференциальные соглашения, связывающие развитые и развивающиеся страны, и ранее существовавшие преференциальные системы, объединяющие некоторые страны ЕЭС с их бывшими зависимыми территориями. Более важным является тот факт, что характер ранее существовавших преференциальных соглашений может представлять собой особо важное значение в оценке влияния двух новых группировок на каждую развивающуюся страну.

2. ПОНЯТИЯ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ: ГРУППИРОВКИ СТРАН С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

5. Цель этого документа состоит в том, чтобы установить различие между «преференциальными соглашениями» и «экономическими группировками». Первые включают все виды практики, которые противопоставляются принципу наиболее благоприятствуемой нации либо в области тарифов, количественных ограничений, государственной торговли, либо связанных соглашений, касающихся импортной торговли, но не подпадающих под определение ГАТТ о зонах свободной торговли, потому что преференции, о которых идет речь, охватывают небольшой круг товаров и не имеют в виду беспошлинного ввоза товаров, на которые распространены преференции. Поскольку дело касается рыночных хозяйств, «экономические группировки» включают в себя многосторонние соглашения, которые стремятся подчиниться определениям ГАТТ о зонах свободной торговли или таможенных союзов[2]. Вполне естественно, что этот термин включает группировки, которые способствуют «экономическому объединению» не только посредством снятия тарифов, но также путем принятия других мер, направленных на уменьшение или ликвидацию влияния государственных границ как таковых на экономические отношения между членами группировки. К примеру, ЕЭС рассматривает свободное передвижение рабочей силы и капитала в пределах Сообщества, так же как и принимает общую политику в различных вопросах.

6. Все официальные способы, обычно используемые для достижения преференциального режима для какого-либо данного источника импорта или одного из рынков для экспорта по сравнению с другим, были известны в странах с рыночной экономикой, как и сами понятия о «таможенных союзах»» или «зонах

[1] Все члены ЕЭС — «развитые» страны (кроме южного района Италии); однако ЕАСТ включает Португалию, которая во многих отношениях является «развивающейся» страной.

[2] Договаривающиеся стороны ГАТТ не заняли никакой официальной позиции в отношении совместимости ЕЭС и ЕАСТ с положениями Общего соглашения.

свободной торговли». Такие способы основываются на том предположении, что в общем частные импортеры предпочитают поставки из наиболее дешевых источников при равном качестве или поставки лучшего качества при равных ценах, независимо от географического происхождения товаров[3]. Однако по политическим причинам правительство может ввести меры, которые сделают некоторые товары более дорогостоящими или труднодоступными. Тарифы, количественные ограничения и другие административные меры, очевидно, являются орудием, при помощи которого государство может оказывать влияние на выбор частных импортеров; в недавние годы был предпринят пересмотр тарифиых цен в промышленно развитых странах как одна из основных мер коммерческой политики в отношении несельскохозяйственных товаров.

3. СОВЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОПОМОЩИ

7. Однако такие представления неприменимы к странам централизованного планового хозяйства, в которых внешняя торговля рассматривается как государственная монополия, идущая бок о бок с государственной собственностью фактически на все средства производства. Государственные экономические планы, как краткосрочные, так и долгосрочные, являются всеобъемлющими, охватывая производство, внутреннее использование ресурсов и внешиюю торговлю. Следовательно, количественное регулирование внешией торговли является правилом, а не исключением, как в страиах с рыночной экономикой, и поэтому тарифы в странах централизованного планового хозяйства практически не влияют на уровень их торговли и оказывают лишь незначительное влияиие на географическое распределение[4].

8. Из этого следует, что экономические группировки стран централизованного планового хозяйства должны быть определены скорее какими-нибудь рациональными мерами, принятыми для координации государственных экономических планов, чем использованием тарифов и других средств, влияющих на решения частных организаций, фирм и отдельиых лиц. В отношении стран централизованного планового хозяйства объединение явится результатом непосредственного вмешательства государства, а не результатом, как в отношении стран Восточной Европы, реакции рынка на меры, принятые правительством.

9. Экономическая группировка, созданная Советским Союзом и странами централизованного планового хозяйства Восточной Европы[5], — СЭВ — является одной из тех групп, в которых экономическое объединение осуществляется прежде всего путем координации национального производства и планов капиталовложений. Размеры этой координации возрастают, но еще не сделана попытка объединения экономических планов зоны СЭВ в целом. Более того, СЭВ не обладает никакой надгосударствеиной властью, так как правительство любого государства-члена может не согласиться с рекомендациями, утвержденными большинством, в которое оно не входило.

10. Интенсификация торговли внутри СЭВ — скорее следствие, чем основное средство объединения. Это, однако, не уменьшает важности торговых соглашений. Напротив, успешная работа системы экономических связей между государствами-членами требует, чтобы торговля велась в соответствии с решениями о внутренней специализации стран. Поэтому большое значение СЭВ состоит не только в координации производства и политики капиталовложений в зоны большой выгоды для развивающихся стран, но также и в том, что торговые соглашения контролируют ресурсы многих стран-членов определенным образом и в сравнительно долгий период времени.

11. В принципе соглашеиия СЭВ обеспечивают орган планирования каждого государства-члена обязательствами о внешних поставках и закупках, которые также определены, как и те, которые сделаны внутри страны. Отсюда естественное стремление планирующего органа, чтобы все поставки были под его контролем, стремление, которое распространяется по всей зоне СЭВ в целом. Это вместе со стимулированием внутризональной торговли, которое является результатом сходства экономических и социальных институтов этих стран, а также результатом нехватки твердой валюты, влияет на практику государственных торговых учреждений и находит отражение в очень высокой концентрации торговли государств-членов на обменах внутри зоны.

---

[3] На деле, однако, частные импортеры обычно отдают предпочтение фирмам, где они получают прибыль, особенно если в этом есть финансовые выгоды.

[4] Для более детального рассмотрения этого вопроса см. «Проблемы торговли между странами с различными экономическими и социальными системами» в настоящем томе. Двухколонные тарифы введены некоторыми странами централизованного планового хозяйства как реакция на дифференциальные тарифы, применяемые рыночными хозяйствами. До сих пор максимальные тарифные ставки были применены только в нескольких случаях.

[5] Монголия стала членом СЭВ в 1962 году, а Албания примерно в то же время перестала участвовать в работе СЭВ. Эти изменения не приняты во внимание в статистических таблицах этого документа.

4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ГРУППИРОВКИ И ТРЕТЬИ СТРАНЫ

12. Хотя экономические группировки главным образом заинтересованы в расширении торговли и экономического сотрудничества между их членами, они указывают в своих основных документах, а также прочих материалах, исходящих от их секретариатов, на свою осведомленность и интерес к третьим странам вообще и к развивающимся странам в частности.

13. Так, например, преамбула Римского договора предусматривает, что договаривающиеся стороны «полны желания содействовать, посредством общей торговой политики, постепенной отмене ограничений в международной торговле» и «намерены укреплять солидарность, которая связывает Европу с заморскими странами, и хотят обеспечить развитие их благосостояния в соответствии с положениями Устава Организации Объединенных Наций», в то время как статья 110, касающаяся торговой политики, настаивает на том, что «путем учреждения таможенного союза между ними самими государства-члены намерены содействовать, в соответствии с общими интересами, гармоническому развитию мировой торговли, постепенной отмене ограничений в области международных обменов и уменьшению таможенных барьеров». Коммюнике Стокгольмской конвенции гласило, что «как страны, принадлежащие к системе мировой торговли, государства — члены Европейской ассоциации свободной торговли особенно ощущают связь Европы с остальным миром. Поэтому они выбрали форму экономического сотрудничества, которое, укрепляя Европу, дает им возможность полностью учесть интересы других торгующих стран во всем мире, включая эти актуальные проблемы развития». Более того, секретариат ЕАСТ в документе, представленном на рассмотрение Конференции, обращает внимание на то, что, «хотя главная цель ЕАСТ — содействие внутриевропейскому экономическому объединению, условия конвенции составлены в общих чертах, которые не нарушили бы важных и давно установившихся торговых связей с третьими странами». Преамбула устава СЭВ говорит, что государства-члены «подтверждают свою готовность развивать экономические связи со всеми странами, независимо от их социальной и государственной системы, на принципах равенства, взаимной выгоды и невмешательства во внутренние дела». Документ, представленный на рассмотрение секретариата СЭВ, в дальнейшем указывает, что «деятельность Совета — открытой экономической организации, члены которой не защищены единым тарифным барьером и не преследуют дискриминационной внешней политики, направленной против других стран, — направлена на увеличение постоянно расширяющихся экономических связей между его членами и всеми государствами, которые хотят развивать такие связи».

5. ОБЪЕМ НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА

14. С экономической точки зрения характер преференциальных соглашений и экономических группировок различается в зависимости от того, являются ли все участники промышленно развитыми или развивающимися странами или странами той и другой категории. С риском большого упрощения по существу верно, что группы промышленно развитых стран являются передаточным механизмом на пути улучшения промышленного производства посредством расширения конкуренции и специализации и могут, таким образом, оказывать стимулирующее влияние, значение которого не может быть определено без учета опыта. В то же время они могут изменить направление торговли путем замены товаров низкой стоимости с внешнего рынка товарами высокой стоимости с внутреннего. Экономические группировки развивающихся стран могут также повышать промышленный потенциал путем более полного использования существующих мощностей, но главная их задача — это повышение экономического роста путем увеличения уровня индустриализации и использования свободных рабочих рук. Основанное на более широком рынке, импортное замещение может быть использовано более эффективно и относиться к более широкому кругу товаров, наряду с использованием поступления иностранной валюты главным образом для импорта средств производства. Наконец, и группировки, и еще чаще преференциальные соглашения, участниками которых являются как промышленно развитые, так и развивающиеся страны, по существу проявляют тенденцию к изменению направления торговли, если это *не связано с вопросами взаимности,* поскольку производительность менее развитого партнера повышается с трудом и в большинстве случаев результат от открытия его внутреннего рынка для импортируемых товаров более важен, чем степень, с которой его экспортная промышленность может извлекать пользу из преференциальных соглашений.

15. Этот документ относится только к преференциальным соглашениям и экономическим группировкам, в которых участвуют некоторые *развитые* страны. Согласно статистической классификации Организации Объединенных Наций группировка «развитые страны с рыночной экономикой» (экономическая категория 1) включает «Южную Европу»,

то есть Грецию, Португалию, Испанию, Турцию и Югославию. В рамках этого документа часто было бы удобнее называть группировку этих стран термином «развивающиеся страны» (экономическая категория 2) по классификации Организации Объединенных Наций. «Страны централизованного планового хозяйства» в соответствии с классификацией Организации Объединенных Наций относятся к экономической категории 3. В целях обсуждения допускалось, что в СЭВ входят только развитые страны. Азиатские страны централизованного планового хозяйства всегда рассматриваются как отдельная группировка.

16. В пункте 2 статьи 1 Общего соглашения по тарифам и торговле и в его приложениях дан перечень всех преференциальных соглашений, которые подтверждены этим соглашением и которые могут иметь отношение к этому документу, исключая Испанию и Португалию, так как они не были договаривающимися сторонами в это время. К числу заключивших эти соглашения относятся:

a) Британское Содружество (включая независимые страны и их зависимые территории),

b) Французский Союз (для ряда территорий и протекторатов касается только импорта в метрополию),

c) зависимые территории таможенного союза Бельгии, Люксембурга и Нидерландов (относительно импорта в метрополии, образующих таможенный союз),

d) Соединенные Штаты (таможенные территории), зависимые территории Соединенных Штатов и Филиппинская Республика,

e) Соединенные Штаты и Республика Куба.

ГАТТ также подтверждает два других преференциальных соглашения, заключенных между развивающимися странами[6].

17. Среди этих преференциальных соглашений только соглашения, касающиеся Британского Содружества и зоны франка, будут детально рассмотрены частично ввиду их существенного значения, частично из-за причастности к ЕЭС и ЕАСТ. Преференциальные соглашения между Соединенными Штатами и некоторыми развивающимися странами будут затронуты лишь для того, чтобы определить позиции заинтересованных стран или круг интересующих их товаров.

[6] Между Чили и Аргентиной, Боливией и Перу и между Ливано-Сирийским таможенным союзом, Палестиной и Трансиорданией.

18. Имеется очень мало достоверных сведений о соглашениях, связывающих Испанию и Португалию с их колониями. Во всяком случае страна-метрополия сама является слаборазвитой, и что касается Португалии, то она не обеспечивает соответствующего рынка для своих заморских провинций и не может поставлять им многие товары, в которых они нуждаются. Тем не менее Португалия находится в процессе полного экономического объединения с ее заморскими провинциями.

19. Что касается Западной Европы, то этот документ ограничивается двумя группировками развитых стран с рыночной экономикой — ЕАС и ЕАСТ — и оставляет в стороне рассмотрение более широких попыток, которые были предприняты в рамках ОЕЭС и представляют главным образом исторический интерес. Европейское объединение угля и стали и Евратом рассматриваются лишь в той степени, в какой их существование относится к перспективам экспорта отдельных товаров.

20. Что касается стран централизованного планового хозяйства, то их обсуждение по существу будет ограничено рамками СЭВ. Вопросы, касающиеся *всех* стран централизованного планового хозяйства, будут рассмотрены в других документах, подготовленных для Конференции.

21. Хотя самое пристальное и непосредственное внимание развивающихся стран в связи с образованием экономических группировок направлено на их рынки, этот документ будет посвящен влиянию на экспорт развивающихся стран. Однако будет сделана попытка пойти несколько дальше в вопросах, касающихся непосредственно тарифов и количественных ограничений, и рассмотреть, хотя бы в общих чертах, политику и тенденцию на более длительные сроки.

22. Более того, особенно в связи с развивающимися странами, объединенными с группировками или участвующими в преференциальных соглашениях, может возникнуть широкий круг вопросов экономического развития, которые непосредственно не связаны с их экспортными перспективами. Хотя систематическое рассмотрение всех этих вопросов невозможно в ограниченных рамках настоящего документа, им будет уделено некоторое внимание при попытке оценить положение отдельных развивающихся стран.

6. КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

23. В главе II — «Основные особенности и общее влияние экономических группировок и преференциальных торговых соглашений» —

после краткого исторического введения дается характеристика основных особенностей ЕЭС и зоны франка, ЕАСТ, Британского Содружества и затем СЭВ. Первый из разделов сосредоточивает внимание на методах объединения стран «шестерки» и на замене зоны франка (и других двусторонних соглашений) ассоциацией восемнадцати африканских государств. Во втором разделе рассматривается влияние свободной торговли индустриальными товарами среди стран «семерки» и проблемы, касающиеся взаимоотношений преференциальной системы Британского Содружества и ЕАСТ. В третьем разделе описание деятельности СЭВ сочетается с кратким изложением основных особенностей планирования и организации внешней торговли стран централизованного планового хозяйства.

24. Глава III — «Влияние на различные группы товаров» — дает детальный анализ влияния общего внешнего тарифа и общий анализ политики в области сельского хозяйства и энергетики ЕЭС и государственных тарифов, используемых в зоне свободной торговли «семерки» в связи с экспортом из развивающихся стран, соответственно сырьевых товаров и изделий. В качестве основы анализа эти два раздела дают некоторые сведения о прошлых и будущих направлениях импорта в две западноевропейские группировки. С другой стороны, третий раздел почти полностью посвящен краткому изложению ранее существовавших направлений и дальнейшим перспективам импорта в страны СЭВ из развивающихся стран[7].

25. В то время как глава III касается настоящих и будущих направлений экспорта, глава IV — «Влияние на различные развивающиеся районы и страны» — главным образом имеет дело с непродолжительным влиянием *на существующие* торговые потоки из развивающихся стран в группировки. Это означает, что эта глава посвящена соглашениям ЕЭС, которые вызывают или вызовут значительное изменение *существующего* импорта из развивающихся стран. Эта глава обсуждает частные вопросы, связанные с развивающимися странами, членами трех региональных экономических комиссий Организации Объединенных Наций[8], тогда как специальный раздел отводится положению района Средиземноморья, который включает европейские, азиатские и африканские страны.

26. В главе V вначале дается краткая сводка основных положений доклада, а затем делаются некоторые общие выводы из них. Эти выводы рассматриваются в двух основных аспектах. Первый представляет собой «традиционный» подход к устранению торговых барьеров и вопрос о преференциях. Во втором определяется позиция группировок относительно желаемых конструктивных изменений в характере мирового производства и торговли.

27. Для того чтобы облегчить пользование этим документом, к нему приложено оглавление, позволяющее находить пункты, в которых рассматриваются различные вопросы.

Глава II

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ОБЩЕЕ ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ГРУППИРОВОК И ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫХ СОГЛАШЕНИЙ

1. ОБЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И ОГРАНИЧЕННЫЙ ХАРАКТЕР АНАЛИЗА

1. История экономики XIX и начала XX века дает многочисленные примеры преференциальных торговых соглашений. Некоторые из этих соглашений, очевидно, явились результатом политического господства (в основном в колониальных империях), тогда как другие были заключены между соседними странами или странами, расположенными далеко друг от друга, но которых связывала долголетняя традиция торговых отношений. Однако до начала первой мировой войны преференциальные соглашения ограничивались тарифами, не образуя каких-либо устойчивых и постоянных группировок, которые могли бы нарушить единство мирового рынка. Только вследствие великой депрессии появились преференциальные системы Британского Содружества и Французской империи как систематические попытки создать отдельные экономические зоны, объединяющие развитые и развивающиеся страны. В период между войнами все попытки объединить экономику некоторых стран континентальной Европы потерпели неудачу, но целый ряд развитых стран пытался найти новые рынки путем укрепления колониальных преференций или военных захватов.

2. Исход второй мировой войны имел три важных последствия: первое — Германия, Италия и Япония практически потеряли все свои

[7] Этот раздел является конспектом другого документа, представленного Конференции: «Движение торговли в прошлом и перспективы на будущее между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами», напечатанного в настоящем томе.

[8] Члены комиссий по Латинской Америке (ЭКЛА), Африке (ЭКА), Азии и Дальнего Востока (ЭКАДВ) представлены почти полностью развивающимися странами.

европейские и заморские владения; второе — страны Восточной и Юго-Восточной Европы и Восточная Германия перестали быть странами с рыночной экономикой и установили прочные экономические и политические связи с Советским Союзом; третье — значительная часть колониальной империи западноевропейских стран стала независимой, а другая — пошла по пути внутренней автономии. Соответствующая новая экономическая и политическая расстановка сил на мировой арене, характеризующаяся появлением группировки стран централизованного планового хозяйства, возникновением большого числа развивающихся стран, борющихся за свои права и отстаивающих свою политическую независимость, и экономическим единством западноевропейских стран, сосредоточивающих свое внимание на восстановлении экономики внутри страны, создает условия для образования экономических группировок.

3. Общее соглашение по тарифам и торговле, заключенное в 1947 году, подтвердило преференциальные соглашения, существовавшие в то время между договаривающимися сторонами и между договаривающимися сторонами и другими странами, но разницы преференций не должны были превышать уровня 1947 года [9], и новые преференции не могли появляться. Это означало, что в будущем любая новая экономическая группировка, в которой участвовал член ГАТТ, в принципе была обязана принять либо форму таможенного союза, либо зоны свободной торговли (как это определено в ГАТТ), или придерживаться соглашения о наиболее благоприятствуемой нации. Поэтому последующие попытки образования экономических группировок среди развитых стран с рыночной экономикой делались в соответствии с этими положениями ГАТТ.

4. Значительный интерес, проявляемый развивающимися странами к проблемам экономического объединения в последние годы, может быть объяснен главным образом созданием двух экономических группировок в Западной Европе, хотя значение СЭВ в увеличении экспорта из развивающихся стран в эту зону все возрастает. Новый толчок в вопросе экономического объединения положил также начало многочисленным академическим спорам, касавшимся особенностей, задач, влияния и общего принципа экономических группировок [10]. Для того чтобы рассмотреть частные вопросы, которые будут затронуты в этом документе, необходимо рассмотреть общие результаты действия экономических группировок и преференциальных соглашений, поскольку они затрагивают развивающиеся страны. Что касается экономических группировок Западной Европы, то следует подчеркнуть характер приведенного анализа, касающегося главным образом тарифов и количественных ограничений.

i) *ЕЭС и ЕАСТ*

5. Эти группировки были созданы по решению суверенных государств, для того чтобы достичь некоторых определенных общих целей. Этим они отличались от тех преференциальных соглашений, которые явились результатом более или менее односторонних действий. Даже государства — члены ЕЭС будут иметь широкие возможности, позволяющие им не принимать политику, которая противоречит их национальным интересам; но уступки в важных экономических вопросах могут быть сделаны лишь в обмен на другие экономические уступки или по политическим соображениям.

6. Экономическое объединение двух групп стран Западной Европы, по всей видимости, оказывает двоякое влияние на торговлю с остальным миром. С одной стороны, поскольку процесс объединения ведет к ускорению роста доходов в Западной Европе, то, по всей вероятности, общее стремление к импорту соответственно возрастет. С другой стороны, так как новые соглашения ведут к уменьшению спроса Западной Европы на те товары, которые раньше импортировались из других районов для нужд собственного производства, то торговля с остальным миром будет ослаблена.

7. В большинстве случаев трудно сказать определенно, лучше или хуже становится развивающимся третьим странам от экономического объединения в Западной Европе, чем если бы его не было. Невозможно *измерить* тот предел, если он вообще существует, до которого экономическая экспансия ускоряется в этом районе благодаря объединению, и даже степень ослабления торговли фактически нельзя *установить*. Некоторые обоснованные предположения о причинах и следствии можно сделать лишь в исключительных случаях: к примеру, если бы импорт из стран-нечленов действительно уменьшился или остался на одном уровне, несмотря на быстрый рост торговли внутри ЕЭС или ЕАСТ, то это, вероятно, явилось бы главным признаком изменения торговли; наоборот, если бы темп экономической экспансии был таким, что он повлек бы за собой увеличение общего импорта третьих стран в темпе, превышающем темп, существовавший до «объединения», то по крайней мере можно было бы сделать заклю-

[9] В некоторых случаях была принята более ранняя дата.

[10] Новейший обзор основных спорных вопросов и соответствующей литературы см. S. Dell, *Trade Blocs and Common Markets*, London, 1963.

чение, что выгоды быстрого роста внутри зоны объединения компенсировали потери, вызванные отклонением торговли. В этом контексте следовало бы указать, что сама сущность экономических группировок (оценивая их с момента возникновения) заключается в том, что внутризональная торговля в конечном счете должна увеличиваться быстрее, чем общая торговля. Поэтому, если уменьшение *доли* импорта, приходящегося на третьи страны, определяется как «вредное», то экономические группировки, как определено, оказывали бы вредное влияние на третьи страны.

8. В этих условиях ударение должно быть сделано не на выявление наличия или отсутствия «вредного» действия, а на исследование относительного положения различных товаров и различных стран с той целью, чтобы установить, до какой степени новые торговые структуры, созданные экономическими группировками, способствовали бы или задерживали соответственное увеличение экспортных прибылей развивающихся стран для их экономического развития. Дальнейший шаг должен привлечь внимание к тем аспектам экономического объединения, в которых политические изменения могли бы существенно улучшить торговое положение развивающихся стран как группировки.

ii) *Преференциальные системы*

9. Как ЕЭС, так и ЕАСТ включают в себя страну, которая является ведущей силой в двух главных ранее существовавших преференциальных системах. Особенность этих преференциальных систем в том, что обе они имперского происхождения (то есть возникли в результате того, что может быть определено как одностороннее действие)[11] и включают в себя значительное число развивающихся стран. Поскольку дело касается преференциальных соглашений, то можно сделать следующие общие выводы.

10. Участвующие развивающиеся страны (так же как и их развитые партнеры) в различное время получали значительные преимущества в цене и объеме, которые в период между войнами, очевидно, явились следствием изменения в торговле[12]. Неблагоприятное воздействие на третьи страны усилилось, когда преференции сочетались с другими мерами, такими как техническая помощь, дарственные акты и займы для основных капиталовложений, и с другими средствами, для того чтобы дать возможность производителям в развивающихся странах получать прибыль от преференций путем увеличения производства.

11. Преференциальные соглашения образуют более гибкую основу, чем таможенные союзы, для устранения различий в уровне развития стран-участниц, так как они не предполагают полной взаимности или отмены всех тарифов. В пределах таможенных союзов или зон свободной торговли такие различия могут приниматься во внимание только при установлении временных или постоянных исключений из правил ГАТТ.

12. Возможность для развивающихся стран, не осуществляющих полной взаимности в преференциальной системе (сохраняя протекционизм или не предоставляя преференций того же размера, как и развитые страны), может быть иногда только теоретической. Во многих случаях баланс экономической и политической силы в пределах преференциальной системы в прошлом был таким, что не позволял развивающимся странам (часто находящимся в положении колоний) полностью использовать свои теоретические возможности.

13. Создание Европейским экономическим сообществом системы ассоциации подняло вопрос о соотношении новых и старых преференций. Преференциальные системы, новые либо старые, в одинаковой степени вызывают изменение торговли. Различие состоит в том, что мировое производство и торговля уже приспособились к старой системе, тогда как любые новые системы или расширение сферы деятельности существовавших систем вызывают новые изменения, к которым заново нужно приспособиться. С другой стороны, прекращение деятельности существующих преференций принесло бы ущерб производственной и торговой структуре заинтересованных развивающихся стран, хотя бы вследствие того, что эти преференции являются одним из решающих факторов их развития. Проблемам прекращения существования преференций, связанных с Британским Содружеством, и их трансформации в зоне франка будет уделено в этой главе особое внимание.

14. Вышеприведенные выводы уже указывают на очень серьезные ограничения последующего анализа. В определении влияния изменений в тарифах пока существуют догадки, так как одновременно действует целый ряд других факторов. Влияние количественных ограничений достаточно определенно, но сведения о таких ограничениях недостаточны

[11] Это не совсем точно в отношении преференциальной системы Британского Содружества, которая включает в себя несколько развитых и независимых стран, участвующих на многосторонней основе.

[12] Большинство этих преимуществ часто пожиналось теми гражданами и компаниями развитой страны, предоставляющей преференции, которые обосновались в развивающейся стране-получателе. Это тем не менее не меняет самого механизма системы.

и с большим трудом поддаются анализу. Другие критерии, не считая тарифов и квот, совершенно не подлежат количественной оценке. В этой связи необходимо провести различие между «официальными», или «легальными», преференциями и «неофициальными», или «обычными». Первые относятся к различным видам мер, принимаемым правительством страны «А», для того чтобы способствовать более благоприятному притоку товаров (а также, возможно, рабочей силы и капитала) из страны «В», чем из страны «С». Преференции этого вида обычно подтверждены законами и предписаниями, существующими в импортируемой стране, хотя они не всегда получают широкую огласку. Неофициальные преференции, с другой стороны, либо возникают в результате эксплуатации легальных преференций и, следовательно, увеличивают их воздействие (такие неофициальные преференции могут также продолжать свое существование и после отмены легальных преференций), либо просто отражают политические, экономические и культурные связи между различными странами. Такие факторы, как членство в общей валютной зоне, общая банковская система, частные деловые связи, могут играть особо важную роль в этом отношении.

15. Официальные преференции, в особенности тарифные, во многих случаях не дают правильного объяснения географическим особенностям импортной торговли по отдельным товарам или даже общей импортной торговли страны. Это, однако, имеет отношение только к статическому положению. Введение новых тарифных преференций или расширение преференциальных скидок имеет тенденцию к изменению географического распределения, что особенно важно в те периоды н/или для тех товаров, когда торговля находится в застое[13].

16. В связи с предстоящей дискуссией необходимо принять во внимание, что процесс объединения в Западной Европе находится в стадии образования и что имеют место быстрые изменения. Как ЕЭС, так и ЕАСТ еще находятся в переходном периоде, и основные вопросы их политики предстоит разрешить. Особенно в ЕЭС форма и характер дальнейшего развития в большой степени зависят от сущности основных решений, которые будут приняты по целому ряду вопросов, включая сельскохозяйственную политику и прием новых членов.

iii) *СЭВ*

17. Если посмотреть на экономическую группировку стран Восточной Европы СЭВ, необходимо принять во внимание, что эти страны, с их очень похожими социальными и экономическими системами, имеют в основном одинаковые политические взгляды. Как было указано в главе I, существующая в настоящее время высокая степень концентрации внутризональной торговли стран СЭВ не является следствием системы преференциальных тарифов. Это результат планирования для каждой страны определенной системы торговли в свете первоочередности в распределении средств с учетом внешних условий. Все в большей мере это происходит на фоне параллельных консультаций между государствами-членами по вопросу о будущих потребностях и возможностях производства некоторых отдельных товаров или групп товаров в соответствии с согласованными рекомендациями по развитию и специализации производства внутри района СЭВ, а также путем переговоров о долгосрочных двусторонних соглашениях, в которых нашли отражение эти рекомендации.

18. Историческое развитие и текущая политика СЭВ, отраженные в коммюнике и деятельности этой организации и ее членов, описаны ниже, в разделе 4. Так же как и в экономических группировках стран Западной Европы, эта политика не определяется раз и навсегда. Оживленные обсуждения критериев планирования и организации экономики, которые постоянно происходят в большинстве стран — членов СЭВ, так же как и решения, недавно принятые самим СЭВ, показывают возможности далеко идущих изменений в торговой политике и характере торговли в будущем.

iv) *Статистические данные*

19. В 1961 году[14] торговля между тремя группировками развитых стран и между тремя главными преференциальными зонами достигла 30 процентов всего мирового экспорта, тогда как общий экспорт[15] из стран, принадлежащих к этим группировкам и преференциальным зонам, составил 67 процентов мирового экспорта. Но в то время как общий экспорт ЕЭС отчасти превысил экспорт преференциальной зоны Британского Содружества, внутренняя торговля последнего была до некоторой степени выше, и только в 1962 году ЕЭС стало группировкой с самой развитой внутризональной торговлей. С другой стороны, в то время как общий экспорт ЕАСТ был гораздо выше, чем в СЭВ, что нашло отражение в более высоком уровне торговли на душу населения, торговля между странами СЭВ была бо-

[13] См. GATT, *The Possible Impact of the EEC, in particular the Common Market, upon World Trade,* Geneva, December 1957, pp. 8—12.

[14] Нет сведений за 1962 год, касающихся зоны эскудо.

[15] После исключения двойного подсчета для Франции, Соединенного Королевства и Португалии.

ТАБЛИЦА II-1

Экспорт товаров основных зон преференциальной торговли и экономических группировок, 1957, 1961 и 1962 годы

(в миллионах долларов и процентах)

	Общий объем экспорта (в млн. долл.)			*Торговля между странами (в млн. долл.)*			*Торговля между странами в процентном отношении к общему объему экспорта*		
	1957	*1961*	*1962*	*1957*	*1961*	*1962*	*1957*	*1961*	*1962*
ЕЭС	23 170	32 320	34 200	7 880	11 850	13 560	34	37	40
ЕАСТ	16 180	19 070	20 020	2 920	3 780	4 020	18	20	20
СЭВ	9 600	14 120	15 670	5 940	8 980	10 220	62	64	65
Зона преференциальной торговли Британского Содружества [a]	27 110	30 361	31 350	11 030	12 480	12 270	41	41	39
в том числе:									
Соединенное Королевство	9 210	10 310	10 620	4 565	4 540	4 290	50	44	40
Канада, Австралия, Новая Зеландия, Южная Африка	9 200	10 100	10 270	3 098	3 177	3 097	34	32	30
Другие заморские страны	8 700	9 951	10 460	3 367	4 763	4 883	39	48	47
Франковая зона	6 780	9 190	9 444	3 038	3 256	2 904	45	35	31
в том числе:									
Франция	5 120	7 226	7 366	1 776	1 887	1 480[c]	35	26	20
Заморские страны	1 660	1 964	2 078	1 262	1 369	1 424	76	70	69
Зона эскудо [b]	470	549	..	131	145	..	28	26	..
в том числе:									
Португалия	288	326	..	75	75	..	26	23	..
Заморские страны	182	223	..	56	70	..	31	31	..
Общий объем торговли между указанными странами	..	..	..	30 939	40 490	..	28[d]	30[d]	..
Общий объем мирового экспорта	111 490	133 250	140 600	..	..	..	..	..	..
в том числе:									
экспорт развивающихся стран [e]	25 420	27 640	29 040	6 160	6 070	6 280	24	22	22

Источники: UN *Monthly Bulletin of Statistics*, March and June, 1963, UN *Yearbook of International Trade Statistics*, 1961, and *La Zone Franc en 1961*.

[a] Стерлинговая зона и Канада.

[b] Исключая экспорт из небольших заморских территорий Португалии.

[c] Исключая Лаос, Камбоджу и Вьетнам, объем экспорта которых составляет 46 миллионов долларов.

[d] Общий объем торговли между указанными странами в процентах к общему объему мирового экспорта.

[e] В статистике ООН определяемые как экономический класс II.

лее чем в два раза выше, чем в ЕАСТ. Несмотря на более низкий уровень общего экспорта, торговля внутри стран зоны франка была не менее значительна, чем в ЕАСТ, тогда как и общий экспорт, и торговля внутри стран зоны эскудо были сравнительно маленькими. Данные 1961 года показывают большое различие в уровнях общего экспорта стран, входящих в различные группировки и преференциальные зоны. В мировом масштабе самый высокий уровень зафиксирован в странах СЭВ [16], но в пределах зоны франка зависимость от внутризональной торговли в заморских странах и территориях была даже больше, и зависимость в развивающихся странах Британского Содружества также весьма значительна [17]. И наоборот, зависимость как Португалии, так и зоны эскудо от внутренней торговли довольно ограничена (см. таблицу II-1).

20. Отсутствие статистических данных объясняет исключение из этой таблицы новой преференциальной зоны, образованной ЕЭС и 18 ассоциированными заморскими странами [18], которая в значительной степени повторяет зону франка, но включает Конго (Леопольдвиль), Руанду, Бурунди, Сомали и исключает страны Северной Африки и несколько зависимых территорий зоны франка. На основе таблицы II-2 кажется, что в 1958 году 18 ассоциированных стран составляли только 5 процентов общего экспорта стран «шестерки» в третьи страны, тогда как на другие зависимые территории ЕЭС (включая Алжир и Голландскую Новую Гвинею) приходится 8 процентов. С другой стороны, почти 71 процент экспорта из 18 ассоциированных стран был

[16] В 1961 году доля была примерно одинакова как для Советского Союза, так и для других стран Восточной Европы, тогда как в середине 50-х годов последние были в большой зависимости от внутренней торговли.

[17] Эта доля в большой степени зависит от экспорта нефти из стерлинговых стран Среднего Востока в Соединенное Королевство.

[18] Ни бывшие бельгийские территории, ни Сомали не опубликовали проверенных статистических данных по торговле за последние годы; нет также данных для целого ряда стран зоны франка за 1962 год.

направлен в страны «шестерки», еще 2 процента распределились между ними самими и 4 процента приходятся на другие зависимые территории. Что касается других зависимых территорий, процент торговли внутри стран был даже выше. Тем не менее торговля между странами «шестерки» и 18 ассоциированными странами как двумя группировками составила менее 1,5 миллиарда долларов, или менее 10 процентов общей суммы. Включение зависимых территорий, кроме Алжира, увеличило бы торговлю внутри стран и ее долю, не изменяя существенно соотношения в размерах.

21. Еще более важным, чем статистические данные, является увеличение основных торговых потоков преференциальных зон и экономических групп в последние несколько лет. Наиболее поразительная черта — это быстрый рост доли торговли между странами трех экономических группировок и уменьшение ее во всех преференциальных зонах. Этот поразительный факт отчасти связан с более быстрым ростом торговли между развитыми странами (которые составляют группировки), чем между развивающимися и развитыми странами, что объясняет бо́льшую долю внутренней торговли между странами в преференциальных зонах. Однако добавочное объяснение, касающееся как Британского Содружества, так и зоны франка, есть лишь попытка географической диверсификации их экспорта, сделанная недавно получившими независимость странами в обеих зонах. Быстрый рост зависимости от внутризональной торговли в развивающихся странах Британского Содружества с 1957 по 1961 год может быть объяснен скорее быстрым увеличением экспорта нефти из зависимых территорий Среднего Востока в Соединенное Королевство, чем общим экспортом из всех развивающихся стран и территорий Британского Содружества.

22. Среди экономических группировок самое быстрое увеличение доли внутренней торговли зафиксировано в ЕЭС и самое медленное — в ЕАСТ. Однако вследствие более быстрого роста общей торговли степень роста внутризональной торговли была с 1957 по 1962 год одинакова в СЭВ и НЭС — 72 процента по сравнению с увеличением на 38 процентов в ЕАСТ. Следует заметить, что даже степень роста внутризональной торговли в ЕАСТ была значительно выше, чем степень роста общего экспорта развивающихся стран, которая возросла всего на 14 процентов за тот же период. Небезынтересно отметить, что общий экспорт из слаборазвитых стран и территорий, принадлежащих к трем преференциальным зонам, увеличивался гораздо быстрее, чем экспорт из всех слаборазвитых стран, взятых вместе, хотя в зоне франка бо́льшая часть прибыли поступала от экспорта из третьих стран. Несмотря на уменьшение доли внутренней торговли и относительно медленный рост общей торговли в преференциальных зонах, общая доля торговли между странами экономических группировок и преференциальных зон в мировом экспорте значительно увеличилась с 1957 по 1961 год, и дальнейшее увеличение ожидается в 1962 году.

23. Этот анализ цифр мировой торговли предполагает, что по многим причинам значение экономических группировок в мировой

ТАБЛИЦА II-2

Экспорт товаров ЕЭС и ассоциированных стран, 1958 год

(в миллионах долларов)

В → / *Из ↓*	*Общий объем экспорта*	*ЕЭС*	*Прочие страны*	*В том числе*	
				Ассоциированные заморские государства (АЗГ)	*Зависимые территории*[b]
ЕЭС	22 734	8 722	14 012	771	1130
АЗГ[a]	1 066	755	311	20	43
Зависимые территории[b]	620	549	71	12	4
в том числе Алжир	488	442	46	11	3
Всего	24 420	10 028	14 394	803	1187

Объем экспорта стран «шестерки» в АЗГ *плюс* экспорт АЗГ в страны «шестерки» . . 1466

Объем экспорта из стран «шестерки» в АЗГ и зависимые территории, экспорт из АЗГ и зависимых территорий в страны «шестерки» и друг другу 3234

Источник: ЕЕС, *Commerce extérieur par pays, 1953—1958.*

[a] Включая Гвинею и исключая бывшее Британское Сомали и Южный Камерун.

[b] Включая Алжир и бывшую Нидерландскую Гвинею.

торговле постоянно увеличивалось за последние пять лет, тогда как роль существующих преференциальных соглашений уменьшилась. Тем не менее они еще имеют важное значение для торговли с целым рядом развивающихся стран. Статистика также показывает, что доля развивающихся стран, которые не участвуют в преференциальных соглашениях, значительно уменьшилась в мировом экспорте за эти годы, хотя большей частью этот спад вызван скорее более быстрым увеличением торговли среди развитых стран, чем более быстрым ростом торговли между странами в экономических группировках и преференциальных зонах.

2. ЕВРОПЕЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО И ЗОНА ФРАНКА

24. Создание ЕЭС ставит перед развивающимися странами проблемы в двух планах. В первую очередь ожидалось, что создание нового общего рынка шести стран с высоко развитой промышленностью изменит структуру мировой торговой системы и окажет влияние на развитие экспорта из этих стран не только в отношении товаров, которые экспортируются из них в настоящее время, но и товаров, которые они надеются экспортировать в будущем. Во-вторых, предполагалось, что ассоциирование определенных развивающихся стран, постепенно заменяющее существующие преференциальные соглашения, окажет большое влияние как на эти страны, так и на другие развивающиеся страны, не входящие в союз.

25. В этом разделе прежде всего будет рассмотрен процесс интеграции шести стран, затем соглашения в зоне франка и другие ранее существовавшие преференциальные соглашения и, наконец, замена этих преференций ассоциированием 18 африканских стран с ЕЭС. Включение Греции и Турции, а также проблемы, связанные с возможным включением других средиземноморских и средневосточных стран, будут рассмотрены в главе IV.

i) *Ослабление торговых барьеров внутри ЕЭС*

26. Римский договор предусматривает ликвидацию тарифов и других ограничений на торговлю внутри ЕЭС и создание общего внешнего тарифа против других стран мира. Эти цели должны были быть достигнуты в три этапа в течение периода, не превышающего 12—15 лет. Однако в действительности программа была ускорена, и сейчас этот процесс опережает планы. К 1 июля 1963 года было проведено шесть линейных снижений тарифов внутри ЕЭС, в результате чего они снизились до 40 процентов от основной стоимости промышленных товаров[19]. Более того, второе согласование национальных пошлин и общего внешнего тарифа (ОВТ) было проведено раньше срока — 1 июля 1963 года вместо ранее планировавшегося конца второго этапа — 31 декабря 1965 года. Более либеральный подход к квотам в торговле внутри ЕЭС развивался наряду со снижениями тарифов, и 31 декабря 1961 года квоты на промышленные товары были ликвидированы. Однако сохранились количественные ограничения на сельскохозяйственные продукты, а также на товары в секторах, связанных с государственной торговлей.

27. Влияние внутренних снижений тарифов и постепенного введения общего внешнего тарифа для третьих стран до некоторой степени регулировалось заранее предусмотренными мерами. Во-вторых, первоначальное десятипроцентное снижение внутренних тарифов было распространено на всех участников ГАТТ (и на другие страны, пользующиеся принципом наибольшего благоприятствования) во всех случаях, когда это снижение не было ниже уровня общего тарифа; однако эта уступка ограничивалась промышленными товарами и не пользующимися особыми льготами сельскохозяйственными товарами и поэтому оказывала небольшое влияние на экспорт большинства развивающихся стран. Во-вторых, основой для первого и второго согласования национальных пошлин на промышленные товары послужил общий внешний тариф, сниженный на 20 процентов. Более того, влияние тарифных согласований было ослаблено тем, что странам — участницам Общего рынка было разрешено устанавливать тарифные квоты для поддержания импорта определенных традиционных товаров. И наконец, готовые товары и промышленное сырье, ввозимые из третьих стран, во многих случаях освобождались от квотных ограничений[20].

28. Сейчас еще слишком рано оценивать влияние изменений в тарифах и квотах, поскольку они были введены лишь в 1959 году. В таблице II-3 показано, что доля внутренней торговли между странами-участницами резко возросла за последние четыре года как в области первичных продуктов, так и в области готовых товаров и что быстрый рост общего импорта последних привел к более ускорен-

[19] В соответствии с первоначальными условиями договора такое снижение могло быть отложено до 31 декабря 1966 года. Таким образом, процесс ликвидации тарифов на 3,5 года опережает планы. Для сельскохозяйственных продуктов снижение составило менее 50 процентов, но оно идет в соответствии с первоначальным графиком, предусмотренным договором. Во всяком случае тарифы не являются главным инструментом регулирования импорта таких продуктов.

[20] Некоторые исключения см. в главе III, пункт 110.

ТАБЛИЦА II-3

Тенденции импорта товаров ЕЭС, 1959—1962 годы

Статья	*1958 (в млн. дол.л., сиф)*	*Индекс 1958 = 100*			
		1959	*1960*	*1961*	*1962*
Все товары					
Общий импорт ЕЭС	22 946	105,8	129,0	140,2	155,9
Импорт стран в рамках ЕЭС	6 790	119,0	149,6	172,6	197,6
Импорт из третьих стран	16 156	100,3	120,4	126,6	138,2
в том числе: АЗГ и АЗТ	1 546	87,4	107,6	114,6	124,7
Доля импорта стран в рамках ЕЭС в общей торговле (в %)	(29,6)	(33,3)	(34,3)	(36,4)	(37,5)
Сырьевые товары [a]					
Общий импорт ЕЭС	13 912	99,3	114,0	117,6	126,2
Импорт стран в рамках ЕЭС	2 345	133,6	133,7	141,1	155,2
Импорт из третьих стран	11 567	96,4	110,0	112,9	120,4
в том числе: АЗГ и АЗТ	1 369	83,1	101,6	108,0	121,6
Доля импорта стран в рамках ЕЭС в общей торговле (в %)	(16,9)	(19,3)	(19,7)	(20,2)	(20,7)
Готовые изделия [b]					
Общий импорт ЕЭС	8 914	115,7	152,1	171,6	195,9
Импорт стран в рамках ЕЭС	4 458	120,1	156,0	184,7	215,6
Импорт из третьих стран	4 456	111,3	148,1	158,3	176,2
в том числе: АЗГ и АЗТ	177	117,6	153,1	162,7	148,0
Доля импорта стран в рамках ЕЭС в общей торговле (в %)	(50,0)	(51,9)	(51,3)	(53,3)	(55,0)

Источник: ЕЕС, *Foreign Trade Analytical Tables.*
[a] Разделы 0, 1, 2, 3, 4 МСТК.
[b] Разделы 5, 6, 7, 8 МСТК.

ному расширению внутренней торговли между странами-участницами по сравнению со средней арифметической роста этих двух широких категорий товаров. Импорт первичных товаров из третьих стран увеличивался сравнительно медленно (в значительной мере из-за падения цен), но все же был значительно выше импорта в страны Европейской ассоциации свободной торговли (см. таблицу II-13), и в отношении этой категории товаров ассоциированные страны и территории[21] не имели преимущества перед другими странами. Другими словами, в течение этого периода на географическое распределение торговли оказывала вполне определенное влияние интеграция шести стран, а не включение в нее заморских стран и территорий.

ii) *Развивающиеся страны и единый внешний тариф*

29. После ликвидации внутренних тарифов основным определяющим фактором развития торговли внутри ЕЭС будет величина общего внешнего тарифа. Метод, используемый ЕЭС при установлении этого тарифа, состоял (за определенными важными исключениями)[22] в учете простых средних арифметических национальных тарифов (за единицу принимался тариф Бенилюкса); при этом методе требовалось повышение тарифов в странах с низкими тарифами и понижение их в странах с высокими тарифами. Независимо от того, насколько удовлетворяет этот метод требованиям статьи XXIV ГАТТ[23], влияние упорядочения тарифов на экспортную торговлю отдельных стран и районов может варьироваться

[21] В таблице Алжир включен в число ассоциированных стран и территорий; быстрый рост импорта сырьевых товаров из этой группы в 1962 году почти полностью объясняется ростом импорта нефти-сырца из Алжира.

[22] Для некоторых товаров, определенных списками B, C, D и E, приложенными к Римскому договору, должны были применяться максимальные тарифы. Особые тарифы были предусмотрены для товаров, перечисленных в списке F, а тарифы для товаров списка G должны были уточняться путем переговоров между странами — участницами ЕЭС. О товарах списка G было достигнуто соглашение, за исключением нефтяных продуктов, о чем настоящая комиссия выдвигает свои предложения.

[23] Этот вопрос обсуждался на XII сессии Договаривающихся сторон ГАТТ, однако окончательное решение не было принято. См. GATT, *Basic Instruments and Selected Documents*, Sixth Supplement, Geneva, 1958, pp. 70 *et seq.*

в широких пределах; оно будет зависеть, с одной стороны, от того, шли ли экспортируемые товары преимущественно в страны Общего рынка с низким тарифом (как, например, страны Бенилюкса), где тарифы должны были быть подняты, или же в страны с высокими тарифами (например, Франция и Италия), где тарифы должны были быть снижены[24]. Кроме того, исключения из общего правила, предусмотренного Римским договором (особенно в отношении сельскохозяйственных товаров по общей политике в области сельского хозяйства и в отношении расценок, определенных в списках F и G), могут оказаться чрезвычайно важными для отдельных стран.

30. Структура общего внешнего тарифа подчеркивает характеристики тарифных режимов, установленных промышленными странами. Таблица II-4 показывает, что на сырье

ТАБЛИЦА II-4

ЕЭС: средние тарифные ставки на импорт товаров из третьих стран

(в процентах «ад валорем», вычисленных на основе импорта 1958 года)

Товарная группа	*Средние ставки национальных тарифов на 1 января 1957 года*	*Общий внешний тариф*	*Общий внешний тариф минус 20%*
Продовольствие	12,5	15,1	12,1
Сырьевые товары	4,0	0,1	0,1
Полуфабрикаты	6,0	7,0	5,6
Средства производства . .	11,9	12,8	10,2
Другие промышленные изделия	15,5	17,2	13,8
Всего . . .	8,1	7,6	6,1

Источник: Statistical Office of the European Community, *Informations Statistiques,* 1960, No. 3, pp. 245—246.

в целом будут установлены незначительные тарифные расценки, но что пошлины на ввоз полуфабрикатов достигают среднего тарифного уровня, а тарифные расценки на готовые продукты (за исключением товаров, связанных с капитальным строительством) будут самыми высокими, причем к ним будут приближаться расценки на продовольственные товары. Общее влияние первоначального общего внешнего тарифа на все категории товаров, за исключением сырья, было выше средней величины четырех независимых тарифов с точки зрения соответствующих стоимостей импорта, однако это положение потеряет силу при введении пониженного общего внешнего тарифа[25].

31. Другой особенностью общего внешнего тарифа, вытекающей из применения арифметических средних, является то, что внутри каждой широкой категории товаров имеются относительно небольшие различия между тарифами, применимыми к отдельным видам товаров, то есть что очень высокие тарифы на одни товары и очень низкие на другие встречаются лишь в качестве исключения. Эта особенность тарифа имеет большое значение не только для переговоров в связи с «раундом Кеннеди», но и для тарифных преференций в пользу стран, входящих в Сообщество.

32. В дополнение к влиянию возможных снижений при перевозе через границу статистическое влияние единого внешнего тарифа (то есть отношения собранных пошлин к общей стоимости импорта из третьих стран) может быть снижено также путем установления тарифных квот и отсрочки уплаты пошлин. Согласно Римскому договору, тарифные квоты могут быть установлены Советом или Комиссией для товаров, перечисленных в списках B, C, D или в списках E и G соответственно, в тех случаях, когда страны-участницы в значительной мере зависят от импорта из третьих стран или же когда изменения в источниках снабжения или нехватки в снабжении внутри Сообщества могут оказать вредное влияние на обрабатывающую промышленность заинтересованных стран-участниц. В практике Комиссия толковала эти условия договора в строгом смысле и устанавливала квоты только в тех случаях, когда соблюдались все необходимые условия. Подсчеты за 1961 год показали, что общая стоимость таких квот составляла всего 1,5 процента от общей стоимости импорта из третьих стран[26]. Главным

[24] Теоретически менее благоприятные условия на одном рынке должны, по крайней мере частично, балансироваться более благоприятными условиями на другом рынке, однако в действительности торговые потоки в целом не могут быть перенацелены без известных трудностей — установления контактов с новым рынком, урегулирования различий в национальном вкусе и т. п.

[25] Судьба предложения ЕЭС о двадцатипроцентном снижении единого внешнего тарифа при перевозках через границу остается неясной. В ходе «переговоров Диллона» в Общем соглашении о тарифах и торговле вопрос о сельскохозяйственных товарах не рассматривался, а что касается промышленных товаров, то общее снижение не применялось к ряду продуктов ввиду отсутствия эквивалентных уступок других заинтересованных сторон; таким образом, «раунд Диллона», по весьма приблизительной оценке, снизил общий внешний тариф всего на 6—7 процентов. Тем не менее, как указывалось выше, второе урегулирование национальных тарифов было предпринято на основе «общего внешнего тарифа минус 20 процентов»; это предложение ЕЭС сохраняет силу до 1965 года и может быть рассмотрено в рамках «раунда Кеннеди».

[26] Parlement européen, *Documents de seance,* Doc. 76, 1963, p. 35. Следует отметить, что тарифные квоты на сельскохозяйственные товары стали выдаваться только в 1962 году, после первого урегулирования соответствующих пошлин с общим внешним тарифом.

в тарифных квотах является то, что они ни в коей мере не изменяют характера общего внешнего тарифа, поскольку они временны и применяются только к тем товарам, которые не производятся в ЕЭС[27], но в то же время они до некоторой степени снижают статистические влияния общего внешнего тарифа, хотя в целом не более чем на 0,5 процента. Следует отметить, что некоторые тарифные квоты, установленные в рамках ГАТТ, должны стать частью общего внешнего тарифа.

33. После второго урегулирования национальных пошлин с общим внешним тарифом Комиссия начала устанавливать квоты скорее на уменьшенном, чем на нулевом тарифе, для того чтобы облегчить применение общего внешнего тарифа к товарам, производство которых внутри ЕЭС может быть постепенно увеличено. С другой стороны, ожидается, что тарифные квоты на товары, производство которых внутри ЕЭС вряд ли будет достаточным, будут постепенно заменяться уменьшением или полной отменой пошлин как таковых.

34. В то же время Совет также действовал в соответствии с многочисленными требованиями стран-участниц о предоставлении автономных снижений и отсрочек уплаты, применяемых ко всем странам-участницам, определенных пошлин в рамках общего внешнего тарифа. Когда такие отсрочки (на основе статьи 28 договора) принимаются (единогласным голосованием), страны-участницы имеют право немедленно применять отсроченные пошлины или же просто согласовывать свои национальные пошлины с отсроченной общей пошлиной. За очень редкими исключениями, отсрочки уплаты предоставлялись только на химические товары очень сложного характера, которые применяются в фармацевтическом производстве и при производстве синтетической резины в странах-участницах. Поэтому, хотя они в какой-то мере и воздействуют на общее статистическое влияние общего внешнего тарифа, их значение для развивающихся стран совершенно невелико.

35. Суммируя вышесказанное, можно отметить, что общий внешний тариф имеет следующие черты для развивающихся стран (за исключением ассоциированных заморских государств): относительно небольшое число проблем, связанных с сырьем; проблемы, связанные с продуктами питания, производимыми в тропических районах ассоциированных заморских государств; эффективная защита сельскохозяйственных товаров, производящихся в умеренной зоне, в тех случаях, когда тарифы остаются основным методом защиты; ограниченная защита некоторых полуфабрикатов и некоторых основных металлов, ввозимых в настоящее время шестью странами в больших количествах; высокие уровни защиты многих полуфабрикатов и большинства готовых товаров, пока еще не поставляемых развивающимися странами в значительных количествах.

36. Некоторые признаки возможного влияния тарифной политики ЕЭС на развивающиеся страны можно выявить путем анализа структуры импорта из этих стран. В таблице II-5 выделено семь основных групп товаров, на которые падает 93 процента импорта ЕЭС из развивающихся стран. Около 22 процентов этого импорта приходится на промышленное сырье, 13 процентов — на продукты питания из тропических районов и 6 процентов — на сельскохозяйственные товары, по которым проводится единая сельскохозяйственная политика[28]. На долю других сельскохозяйственных товаров, производящихся в умеренной зоне, торговля которыми должна регулироваться в основном тарифами (фрукты, овощи, вино, табак и т. д.), приходится около 14 процентов[29], а на долю масличного семени, на которое может оказать косвенное влияние общая сельскохозяйственная политика, приходится еще 4 процента. Из других импортируемых товаров на долю нефти приходится 25 процентов и на долю металлов — 7 процентов.

37. В таблице II-5 показана также структура для широких географических группировок развивающихся стран. За исключением Ближнего и Среднего Востока и заморских департаментов Франции, все районы имеют значительный интерес к группе сырьевых материалов, хотя в наибольшей степени это выражено в отношении азиатских стран, где на долю сырьевых материалов приходится почти 46 процентов экспорта в ЕЭС (в азиатских странах Содружества эта доля даже выше). Общая сельскохозяйственная политика ЕЭС, по-видимому, имеет наибольшее потенциальное значение для Латинской Америки, поскольку 24,5 процента экспорта из Латинской Америки в ЕЭС составляют сельскохозяйственные товары, производящиеся в умеренной зоне. В то же время Латинская Америка и неассоциированные страны Африки являются районами, которые вероятнее всего будут испытывать влияние преференций, предоставлен-

[27] Это, разумеется, не относится к тарифным квотам на бананы и кофе, которые предусмотрены самим договором и существенно влияют на общий внешний тариф.

[28] Определяемые в узком смысле как продукты, по которым должны достигаться соглашения, связанные со скользящими компенсационными сборами.

[29] Столь высокий удельный вес объясняется включением в таблицу европейских средиземноморских стран. Вопросы, связанные с этими странами, рассматриваются в главе IV, раздел 2.

ТАБЛИЦА II-5

Структура импорта ЕЭС из развивающихся стран, 1960—1962 годы

(в процентах)

Товарная группа	*Все развивающиеся страны*	*Греция и Турция*	*Испания, Португалия, Югославия, Кипр*	*АЗГ*	*Северная Африка*	*Французские заморские департаменты и территории*	*Развивающиеся страны Британского Содружества: в Африке*	*в Азии*	*в Латинской Америке*	*Другие страны Африки*	*Другие страны Азии*	*Средний Восток*	*Латинская Америка*
Сельскохозяйственные продукты умеренной зоны, занимающие ведущее положение в общей сельскохозяйственной политике [a]	5,9	1,0	7,8	1,4	2,7	38,9	1,2	0,6	—	2,1	4,0	1,3	15,3
Другие сельскохозяйственные продукты умеренной зоны [b]	14,3	48,0	37,3	3,7	47,1	8,1	4,4	2,9	5,7	9,4	12,9	1,6	9,2
Масличные семена	3,9	0,3	0,2	10,3	0,1	5,1	17,1	1,8	—	6,0	22,3	0,1	0,8
Тропические продукты и напитки [c]	13,1	2,5	7,5	32,9	2,0	29,3	25,5	7,9	13,1	9,8	5,3	0,2	23,5
в том числе: чай	0,3	—	—	—	—	—	0,1	2,2	—	0,1	0,7	—	—
Промышленные сырьевые товары [d]	22,3	40,0	21,1	24,8	14,2	7,2	24,3	57,4	17,9	45,0	41,2	3,5	24,8
Нефть, сырая	24,9	—	—	1,7	27,0	—	2,3	1,0	—	13,9	0,5	88,0	9,1
Основные металлы [e]	7,1	1,1	6,1	23,7	0,7	8,4	20,2	7,9	0,4	0,5	2,9	—	8,7
Прочие	8,5	7,1	20,0	1,5	6,2	3,0	5,0	20,5	62,9	13,3	10,9	5,3	8,6
Весь импорт	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источники: Таблицы III-2, III-9 и III-12.

[a] Зерно и зерновые продукты (раздел 0,4 МСТК), сахар (0,61), мясо и мясопродукты (0,01; 0,11; 0,12; 0,13), молочные продукты и яйца (0,2).

[b] Определение этой группы товаров см. в таблице III-2.

[c] Кофе, какао, чай, специи, бананы, животные и растительные масла (раздел 4 МСТК); более подробно см. в таблице III-9.

[d] Перечень включенных продуктов см. в таблице III-12.

[e] Разделы 67 и 68 МСТК, исключая 681.

Сводная таблица: правила, введенные в действие в соответствии с общими мероприятиями в области сельскохозяйственной политики ЕЭС по товарным группам, и предложения, внесенные Комиссией в Совет министров стран ЕЭС

Товар	*Скользящие компенсац. сборы*	*Контрольные, закупочные и торговые цены*	*Твердые заградительные цены по отношению: к третьим странам*	*к странам-членам*	*Обеспечение экспорта*	*Меры по контролю за качеством*	*Количественные ограничения*	*Таможенные пошлины*	*Сертификаты на импорт*	*Дата вступления в силу*
Действующие правила:										
Зерновые (исключая рис)	X	X	—	—	X	—	—	—	X	1.VII.62
Свинина	X	—	X	X	X	—	—	—	—	1.VII.62
Яйца	X	—	X	—	X	—	—	—	—	1.VII.62
Домашняя птица	X	—	X	—	X	—	—	—	—	1.VII.62
Фрукты и овощи	—	—	X[a]	—	—	X	X[b]	X	—	1.VII.62
Вина	—	—	—	—	—	X	X	X	—	1.VII.62
Рис	X	X	—	—	X	—	—	—	X	1.VII.64
Молочные продукты	X	X	—	—	X	—	—	—	X	1.IV.64
Говядина и телятина	X	—	—	—	X	—	X[c]	X	X	1.IV.64
Жиры и масла	X[d]	X[d]	—	—	—	—	—	—	—	1.XI.64
Предложения, по которым еще не приняты решения:										
Сахар	X	X	—	—	X	—	—	—	X	..

[a] Справочные цены.

[b] Сезонный реестр импортных товаров для третьих стран в переходный период.

[c] Применяется только к мороженому и консервированному мясу, а также к мясным продуктам.

[d] Применяется только к оливковому маслу.

ных на продукты питания тропической зоны ассоциированным странам Африки. Положение Ближнего и Среднего Востока является исключительным; 83 процента экспорта в ЕЭС составляет нефть-сырец и 8 процентов — промышленное сырье; таким образом, с точки зрения существующей структуры торговли, менее всего вероятно, что на этот район ока-

жут отрицательное влияние торговые урегулирования и торговая политика ЕЭС[30].

38. Хотя основные особенности общего внешнего тарифа предусматривались самим Римским договором, главные черты общей сельскохозяйственной политики были установлены только для некоторых важных товаров в начале 1962 года, а предложения для ряда других товаров, представленные Комиссией, все еще ожидают решения Совета. Прилагаемая сводная таблица суммирует основные черты уже проведенных урегулирований и дает предварительные наметки выдвинутых Комиссией предложений. Оценка возможного влияния этих урегулирований, оценка общего внешнего тарифа на несельскохозяйственные товары, а также оценка количественных ограничений и других элементов торговой и промышленной политики, влияющих на перспективы экспорта развивающихся стран по различным группам товаров, даны в главе III. Однако некоторые общие черты политики ЕЭС также имеют отношение к ориентации экономической политики развивающихся стран и будут в общих чертах проанализированы в этой главе.

iii) *Политика ЕЭС в других областях*

39. ЕЭС — не просто таможенный союз, а гораздо более смелая попытка установления экономической интеграции, включающая такие элементы, как свободное перемещение рабочей силы, услуг и капитала, общую политику в развитии сельского хозяйства и транспорта внутри данного района и в установлении внутренних конкурентных условий, финансовые меры, условия кредита, расчеты между странами-участницами и социальное благосостояние, а также общую коммерческую политику в самом широком смысле по отношению к другим странам[31]. Так, в программе действия, предложенной Комиссией ЕЭС[32], указывалось: «Слияние и гармонизация основных уставных положений для выработки экономической политики и принятия индивидуальных мер странами-участницами внутренне присущи самой логике нашего объединения. В то время как устранение торговых барьеров между странами-участницами ведет к интеграции экономики отдельных стран в рамках более широкого европейского района, внутренняя экономическая политика шести стран также должна интегрироваться в этих более широких рамках» и «интеграция экономического и социального аспектов национальной политики рассматривается Римским договором как средство достижения политического единства в Европе, поскольку соединяются воедино, спаиваются в сообщество политические линии отдельных стран. То, что мы создаем, является союзом стран в высшей, политической сфере экономики или — более точно — в области влияния государства на экономические дела, то есть в области экономической политики» и далее: «...Такая интеграция является необходимым инструментом для создания здесь и сейчас политического союза в Европе в ограниченной области, то есть в области экономики».

40. В то время как Римский договор установил только круг вопросов общей политики, которая должна проводиться ЕЭС, программа действий (поддержанная Европейской парламентской ассамблеей, но не принятая официально Советом министров) дает ряд полезных указаний на основные политические линии, рекомендованные Комиссией. Для развивающихся стран имеет наибольшее значение четкое понимание последствий, к которым могут привести эти политические линии, с двух точек зрения: во-первых, эти политические линии, вероятно, окажут важное влияние на экономическое развитие «шестерки», и поэтому их необходимо учитывать при выработке развивающимися странами своих собственных долгосрочных экономических целей; во-вторых, поскольку должна быть значительная гибкость в определении точных результатов, к которым могут привести эти политические линии, компетентные, систематические и координированные действия развивающихся стран могут способствовать их влиянию на развитие мировой экономики в целом.

41. И общая сельскохозяйственная политика, и общая политика в использовании энергии сочетают элементы внутренней и внешней торговой политики и непосредственно влияют на определенный круг первичных товаров. Поэтому они будут рассмотрены в главе III, раздел I.

42. Политика ЕЭС в области развития конкуренции оказывает в первую очередь негативное влияние на третьи страны в целом и на развивающиеся страны в частности, поскольку принятые урегулирования или урегулирования, которые должны быть проведены, даже если они будут эффективными, будут действо-

[30] При этом предполагается, однако, что, когда будет принята общая политика в области энергии, не произойдет никаких серьезных сдвигов в использовании источников снабжения.

[31] Следует отметить, однако, что Римский договор не требует проведения общей коммерческой политики в переходный период. Таким образом, в настоящее время, за несколькими исключениями, каждая страна-участница имеет право устанавливать свои собственные количественные ограничения на импорт из третьих стран и заключать торговые соглашения с ними.

[32] См. *Memorandum of the Commission on the Action Programme of the Community for the Second Stage*, 24 October 1962, pp. 7—8.

вать только *внутри* Сообщества. Ничто не может удержать национальные картели в странах ЕЭС или даже международные картели в ЕЭС в целом от проведения монополистической политики на мировом рынке.

43. Что касается общей экономической политики, то имеются две области, где необходимо тщательно следить за ее развитием: это области секторальной и региональной политики внутри ЕЭС. В первой области, как указывается в Программе действий, «влияние, которое будет оказывать промышленное развитие новых стран на определенные секторы и на перспективы роста импорта определенных товаров из этих стран, должно также тщательно изучаться и учитываться, с тем чтобы можно было провести необходимые урегулирования без широкого расстройства экономики». Были проведены и проводятся исследования в области двигателестроения и бумажно-картонажной промышленности, а также в области строительства и общественных работ. Кроме того, ожидается, что примерно через год будут получены первые результаты исследований в области судостроения, электронной промышленности, производства тракторов, азотистых удобрений и швейной промышленности; будут проведены также исследования по различным отраслям текстильной промышленности. И, наконец, Комиссия обратит свое внимание на другие отрасли промышленности, начиная с химической (за исключением производства удобрений)[33]. Важным вопросом является то, насколько ЕЭС будет готово произвести необходимые структурные изменения в своей торговле с развивающимися странами и выбрать меры, облегчающие переориентацию и перестройку приходящих в упадок отраслей промышенности, а не меры, направленные на защиту и субсидирование таких секторов.

44. Региональная политика, которая часто связана с секторальной[34], является еще более щекотливым вопросом, поскольку основная черта большинства менее развитых или приходящих в упадок районов внутри ЕЭС заключается в том, что их продукция конкурирует с имеющими низкую стоимость импортными товарами, обычно поступающими из развивающихся стран. Более того, в то время как существующие проблемы конкуренции между менее развитыми районами ЕЭС и развивающимися странами довольно серьезны, проблемы, могущие появиться в будущем, будут, вероятно, еще острее. Наиболее многообещающая линия промышленного развития слаборазвитых районов ЕЭС заключается во многих случаях в производстве тех полуфабрикатов и готовых продуктов, которые поставляются или могут быть поставлены развивающимися странами. Это естественно, так как слаборазвитые районы ЕЭС имеют несколько общих с развивающимися странами черт, таких как возможность широкого привлечения неквалифицированной рабочей силы, малая степень переработки местного сырья и т. д. Даже если уровень защиты, создаваемый общим внешним тарифом, и сохраняемые количественные ограничения не будут повышены в целях поддержки региональной политики, кредитная деятельность Европейского банка капиталовложений[35] может поощрить производство товаров, которые будут конкурировать с импортными товарами. Важным поэтому является вопрос, будет ли и в какой-либо мере направлена региональная политика на создание быстро развивающихся отраслей промышленности, которые с меньшей степенью вероятности будут конкурировать с существующим или потенциальным импортом из развивающихся стран. Такая конструктивная политика будет, вероятно, в какой-то мере проводиться в Южной Италии.

45. В области транспорта перед развивающимися странами стоят две проблемы. Проблема, связанная с общей политикой ЕЭС, заключается в том, что интеграция транспортных средств и устранение дискриминации в области транспорта внутри ЕЭС должны в конечном счете снизить стоимость транспортных перевозок внутри ЕЭС по сравнению с транспортными расходами на импорт из третьих стран. Более специфическая проблема состоит в том, что в рамках региональной политики транспортные связи периферийных районов могут быть улучшены, а наряду с этим или вместо этого возможно введение для них особых транспортных тарифов, для того чтобы устранить преимущество в стоимости перевозок для внешних поставщиков, перевозящих свои товары непосредственно на главные рынки ЕЭС; такая политика была бы особенно применима для нескольких средиземноморских стран.

46. В области социальной политики единственной принудительной мерой, предусмотренной Римским договором, является установление равной заработной платы для мужчин и женщин, что должно было быть достигнуто

[33] См. *Memorandum of the Commission on the Action Programme of the Community for the Second Stage*, 24 October 1962, p. 59.

[34] В особенности когда (как в случае производства серы на Сицилии) находящийся в тяжелом экономическом положении район опирается на одну отрасль промышленности.

[35] До 1962 года были утверждены займы на общую сумму 250 миллионов долларов, что соответствует участию в общих капиталовложениях на сумму 1250 миллионов долларов.

на первом этапе переходного периода, однако проведение этой меры затянулось на значительный срок, и на 30 июня 1962 года все еще существовало различие в 15 процентов. Эта политика наряду с другими мероприятиями, направленными на согласование социального законодательства, будет, по-видимому, иметь двойной эффект. Во-первых, она должна привести к повышению расходов на заработную плату (прежде всего в легкой промышленности ряда стран, особенно Италии и Нидерландов), а это окажет благоприятное влияние на перспективы развития экспорта для производителей в развивающихся странах, использующих дешевый труд. Однако может оказаться, что более высокий уровень расходов на заработную плату в этих отраслях промышленности и в этих странах приведет к большому давлению в целях повышения тарифной защиты и в целях получения — наряду с этим или вместо этого — субсидий или же по крайней мере усилит противодействие ликвидации тарифов и количественных ограничений на импорт продукции, производящейся с использованием дешевого труда. С другой стороны, Европейский социальный фонд, стремящийся финансировать переобучение рабочих, может послужить очень полезным средством оказания помощи в необходимой перестройке структуры промышленности в странах Общего рынка.

47. Другим аспектом европейской социальной интеграции, имеющим значение для развивающихся стран, является свободное перемещение рабочей силы внутри ЕЭС. И в этом случае еще слишком рано делать какие-либо точные выводы о возможных последствиях этого пункта Римского договора, однако он может явиться мощным средством, способствующим выравниванию уровней реальной заработной платы и условий занятости в странах ЕЭС. Такое выравнивание, наряду с крупными перемещениями рабочей силы, могло бы поднять уровень заработной платы в Италии и Нидерландах и заменить часть торговли внутри ЕЭС изменениями в характере производства в различных странах[36]. При прочих равных условиях свободное перемещение рабочей силы и капитала внутри ЕЭС может облегчить необходимые структурные перестройки как в сельском хозяйстве, так и в промышленности, поскольку соответствующие перемещения рабочей силы не будут ограничиваться государственными границами.

48. Таким образом, общая экономическая и социальная политика может оказать значительное влияние на характер производства и занятости внутри ЕЭС и на его отношение к другим странам. Хотя точные результаты проведения этой — во многом еще неопределенной — политики в настоящее время невозможно установить, они, по-видимому, очень резко будут отличаться от результатов проводившейся до сих пор отдельными странами национальной политики.

iv) *Политика помощи ЕЭС развивающимся странам*

49. Политика помощи ЕЭС развивающимся странам заслуживает особого рассмотрения. В Программе действий (страница 72) указывалось, что Сообщество понимает ответственность стран с развитой промышленностью в отношении оказываемой развивающимися странами помощи. На практике это может выполняться двумя путями. Первый подход состоит в оказании помощи в рамках соглашений об ассоциации с развивающимися странами. Такой подход предполагает своего рода географическое разделение ответственности между промышленными странами; Сообщество могло бы сосредоточить свои усилия на оказании помощи Африке, развивающимся странам Средиземноморского района и, возможно, Вест-Индии. В какой-то мере эта идея послужила основой для переговоров с Соединенным Королевством; она также отразилась на том, что путь к участию во Второй конференции об ассоциации открыт для третьих стран со сходными структурой экономики и характером производства (статья 58).

50. Второй подход, который можно назвать «универсальным», предполагает, что система ассоциации, независимо от охватываемого ею географического района, будет только особым видом участия Сообщества в программах помощи со стороны промышленных стран. На деле из некоторых элементов Программы действий вытекает по крайней мере частичное признание этого подхода. Таким образом, Комиссия ЕЭС считает, что «Сообщество должно делать больше в отношении пропаганды в международных органах методов, которые оно начало испытывать в рамках Ассоциации, в особенности где это касается увеличения количества различных отраслей производства и организованного развития экономической и технической кооперации»[37]. Комиссия надеется, что обсуждение этих вопросов между Сообществом и развивающимися странами станет постоянным, и предусматривает общую политику, основанную прежде всего на орга-

[36] Свободное перемещение рабочей силы предполагает также уменьшение возможностей для иммиграции из третьих стран в случае любого значительного спада спроса на рабочую силу в ЕЭС.

[37] *Memorandum of the Commission on the Action Programme of the Community for the Second Stage*, p. 80.

низации крупных мировых или региональных товарных рынков, что должно уменьшить необходимость установления преференций для первичных продуктов на уровне Сообщества. Пока же ЕЭС принимает участие в попытках ОЭСР, и в особенности ДАС, увеличить и скоординировать программы помощи со стороны промышленных стран. В целом, по-видимому, ориентация политики помощи со стороны ЕЭС будет во многом определяться тем географическим районом и числом стран, которые охватываются ассоциацией и уже существующими двусторонними обязательствами некоторых стран-участниц.

51. В 1961 году, последнем году, за который имеются полные данные, взносы в Фонд развития ЕЭС составляли менее трети многосторонней помощи, оказываемой странами ЕЭС, и только около 7 процентов общей чистой суммы их официальной помощи развивающимся странам (см. таблицу II-6) [38].

52. Обязательства по Второй конвенции увеличат вклады в Фонд, а также, вероятно, их долю в общих официальных расходах на помощь. Однако, даже если двусторонние потоки капиталов и другие многосторонние вклады останутся неизменными, доля капиталов, выделенных Фондом, не будет превышать 10 процентов [39]. Программа помощи в рамках ассоциаций с Грецией и Турцией могла бы несколько поднять эту долю без серьезного ущерба оказанию помощи другим развивающимся странам. С другой стороны, существенное расширение географического района, охватываемого системой ассоциаций, может поглотить большую часть ресурсов, выделенных «шестеркой» на оказание помощи. Следует заметить, что в данных таблицы II-6 недооцениваются относительная важность и значение Фонда развития для самих стран, вступивших в Ассоциацию. Этот вопрос будет рассмотрен в главе IV, пункт 57.

[38] Вследствие значительного разрыва во времени между утверждением фондов и их фактической выплатой Фонд развития выплатил только 17, 3 миллиона долларов. Цифры, приведенные в таблице, говорят о поступлении капиталов в Фонд, а не о выплатах из него.

[39] В 1961 гоуд 85 процентов двусторонней помощи Франции было направлено в страны зоны франка, причем более половины этой суммы пришлось на долю Алжира и Сахары и менее трети — на ассоциированные заморские государства. Вполне вероятно, что с увеличением помощи ЕЭС ассоциированным заморским государствам помощь со стороны Франции этим странам увеличиваться не будет, а, может быть, даже сократится.

v) *Зона франка до Римского договора*

53. Главной целью системы ассоциации, как предусматривалось Римским договором, было согласование особых связей между некоторыми странами ЕЭС и их заморскими территориями с механизмом интеграции «шестерки». Среди этих особых связей самыми важными и всеобъемлющими были соглашения о преференциях в зоне франка.

54. Зона франка начала образовываться, когда в 1928 году был принят тарифный закон, вводивший во Франции преференции в пользу ее колониальной империи, а на территориях, которые не должны были применять недискриминирующий тариф, — в пользу Франции и других французских колониальных территорий. С самого начала эти преференции сопровождались другими мерами: дискриминационные количественные ограничения постепенно вводились в дополнение к тарифным преференциям или для того, чтобы они действовали вместо тарифных преференций на территориях без дискриминации; повышение налога на некоторые импортируемые во Францию товары служило в интересах стимулирования и субсидирования производства на заморских территориях.

ТАБЛИЦА II-6

Движение финансовых средств из стран ЕЭС в развивающиеся страны и организации с многосторонним участием, 1961 год

(в миллионах долларов)

	Бельгия	*Франция*	*Германия*	*Италия*	*Нидерланды*	*ЕЭС*[a]
Общий объем двустороннего движения, нетто	70	870	329	70	30	1369
Вся сумма многосторонних вкладов, нетто	23	73	286	15	39	436
в том числе:						
В Фонд развития ЕЭС	15,7	45	45	9	15,7	130,7[b]
Общий объем движения, нетто	92	943	615	85	69	1804

Источник: OECD, *The Flow of Financial Resources to Developing Countries in 1961*, Paris, 1963.

[a] Исключая Люксембург.

[b] Включая 0,3 миллиона долларов из средств Люксембурга.

ТАБЛИЦА II-7

Доля франковой зоны в общем импорте Франции с 1929 по 1962 год

(в процентах)

Годы	*Пшеница*	*Кукуруза*	*Кофе*	*Какао*	*Сахар*	*Бананы*	*Общий импорт*
1929	19	21	3	69	11	4	12,4
1930	42	14	3	74	26	4	12,7
1931	16	10	6	78	32	6	14,9
1932	31	12	9	84	33	12	20,9
1933	52	45	9	84	37	19	23,7
1934	61	68	10	88	39	33	25,3
1935	67	81	10	88	42	54	25,8
1936	68	75	17	89	52	70	28,5
1937	52	80	22	89	53	99	24,4
1938	57	96	32	91	61	100	27,1
1948	1	10	89	100	3	100	28,6
1950	90	10	71	94	42	95	26,1
1954	99	25	68	79	82	99	27,3
1956	12	37	73	82	71	99	23,4
1958	96	37	78	85	70	100	27,6
1961	9	0	75	86	97	98	22,3
1962	16	0	71	82	93	97	20,8[a]

Источники: Французская торговая статистика, взятая из *A Study of Trade between Latin America and Europe*, UN, Geneva, January 1963, p. 20, и подсчеты секретариата Экономической комиссии ООН для Европы.

Примечание: Проценты товаров вычислялись по объему, а проценты общего импорта — по стоимости.

[a] Исключая Лаос, Камбоджу, Вьетнам, Французское Сомали, но включая Гвинею.

55. Эти меры, стимулировавшие развитие торговли внутри Французской колониальной империи, были усилены «великой депрессией» и введением параллельной Оттавской системы преференций. Большое влияние этих мер можно видеть из таблицы II-7, которая показывает, что накануне второй мировой войны «самообеспечение внутри империи» было практически достигнуто в отношении маиса, какао и бананов[40] и значительно продвинулось вперед по ряду других товаров. После войны общая доля зоны франка не превышала доли, зарегистрированной в конце 30-х годов, а дальнейшее увеличение доли зоны франка по кофе и сахару компенсировалось колебаниями доли по злаковым и снижением доли по какао.

56. Следует добавить, что в довоенный период соглашения о преференциях помогли создать емкие рынки для товаров некоторых французских колониальных территорий на других французских колониальных территориях. Так, рис из Индокитая и сахар из Вест-Индии посылались во Французскую Северную Африку, а вина из Северной Африки — во все другие части империи. С другой стороны, производство сельскохозяйственных и промышленных товаров, которые уже производились в достаточных количествах во Франции, в других частях империи не поощрялось.

57. Развитие широкой автономной зоны преференций было резко остановлено войной. Метрополия Франции была оккупирована, и ее связи с остальными частями империи, а также связи между рядом французских колониальных территорий нарушены. Предпочтительные тарифы были отменены временно во Французской Западной Африке и на Мадагаскаре, и в хаотических условиях, царивших примерно до 1946 года, каждая территория должна была получать товары и сбывать свою продукцию, где только могла.

58. Обстановка, сложившаяся в результате войны, во всех отношениях резко отличалась от обстановки накануне войны. В связи с нехваткой первичных продуктов во всем мире производственные возможности большинства французских колониальных территорий, как и самой Франции, значительно уменьшились. Вследствие этого Франция едва ли была в состоянии снабжать свои территории наиболее необходимыми промышленными товарами, а острая нехватка валюты заставила ее поощрять колониальные территории, экспортировать как можно больше на долларовый рынок и в то же время сокращать свои закупки за доллары до минимума. Короче говоря, колониальные территории рассматривались главным образом как источник получения капиталов и долларовой валюты для зоны франка в целом. В этих условиях особенно поощрялось

[40] Из товаров, не указанных в таблице, пользующиеся преференциями поставки риса (из Индокитая) и земляного ореха (из Французской Западной Африки) также заняли господствующее положение на французском рынке.

производство первичных товаров и были введены жесткие количественные ограничения на импорт из третьих стран[41]. Более того, официально поощрялось создание отраслей обрабатывающей промышленности, работающих на экспорт, и отраслей, производящих заменители импортных товаров.

59. Из этой политики вытекали два следствия. С одной стороны, уровень цен в зоне франка стал значительно выше мирового уровня цен; колониальные территории продавали свои товары на французском рынке по более высоким ценам, чем где-либо, однако они также должны были по более высоким ценам покупать импортные товары. Расчеты в середине 50-х годов показали, что в конечном итоге колониальные территории в целом несли значительные убытки из-за этой разницы, хотя некоторые территории на этом выигрывали[42]. С другой стороны, чтобы стимулировать общее экономическое развитие колониальных территорий и производство в них первичных продуктов, Франция, в частности, вложила огромные государственные фонды в их экономическую и социальную инфраструктуру в течение первого послевоенного десятилетия. Эти и другие перечисления государственного капитала компенсировали торговый дефицит заморских районов зоны франка и стимулировали значительные частные перечисления капиталов (в виде денежных переводов и прибылей) во Францию (см. таблицу II-8). Это перемещение фондов значительно облегчалось свободным переводом и обменом валюты внутри зоны, и наряду с наличием общей банковской системы оно явилось важным вкладом в неофициальную систему преференций, которая характеризует зону франка.

60. После раннего послевоенного периода и корейского кризиса на зону франка оказали влияние некоторые политические и экономические события. После войны в Индокитае, которая последовала через некоторое время после получения независимости Сирией и Ливаном, центр тяжести Французской колониальной империи переместился на Африканский континент. В самой Африке Тунис и Марокко стали независимыми, однако они не вышли из зоны франка.

61. В области экономики изменения были не менее значительными. Потребительский рынок заменил нехватку в первичных товарах, и внутри зоны франка предложение на некоторые товары с заморских территорий стало превышать спрос. Постепенно более высокие

[41] Ослабление импортных ограничений, имевшее место в рамках Европейского экономического сообщества, не распространялось на те французские колониальные территории, которые имели недискриминационный тариф, и только в очень ограниченной степени — на территории с дискриминационным тарифом. Это ослабление, однако, полностью относилось к заморским *департаментам*. Крайний случай применения этих ограничений в Марокко рассматривался Международным Судом в Гааге.

[42] См. P. Moussa, *Les chances économiques de la Communauté franco-africaine,* Paris, 1957.

ТАБЛИЦА II-8

Платежный баланс в торговле между Францией и другими странами зоны франка [a]

(в миллионах новых франков)

	1954	*1955*	*1956*	*1957*	*1958*	*1959*	*1960*	*1961*
Государственные перечисления (нетто)	+2738	+3525	+5267	+5970	+6237	+6710	+7557	+8902
(Государственные инвестиции) [b]	(+1484)	(+1739)	(+1724)	(+2215)	(+2012)	(2553)	(2660)	(2957)
(Текущие расходы) [b]	(+3080)	(+4070)	(+5640)	(+6240)	(+6390)	(..)	(..)	(..)
Частные перечисления (нетто)	—2498	—2946	—5091	—4888	—5758	—6823	—8103	—9139
(Торговый баланс с франковой зоной) [c]	(—1723)	(—1924)	(—1836)	(—2492)	(—2963)	(—4080)	(—4224)	(—2979)
(Чистые платежи по иностранным операциям) [d]	(—112)	(+7)	(—323)	(—513)	(—401)	(+296)	(—257)	(+318)
(Невидимые статьи) [e]	(—887)	(—1029)	(—2932)	(—1879)	(—2394)	(—3039)	(—3622)	(—6478)
Общий баланс	+240	+579	+176	+1086	+479	—113	—546	—237

Источники: La Zone Franc en 1958, pp. 214—215 and 292 and *La Zone Franc en 1961,* pp. 142 and 225.

[a] Включая Марокко, Тунис и Алжир.

[b] Эти две статьи даны в приблизительном исчислении: они включают только французские государственные инвестиции и текущие государственные расходы в других частях зоны. Государственные перечисления в обратном порядке состоят главным образом из платежей по займам.

[c] Импорт заморских стран на условиях сиф и экспорт на условиях фоб.

[d] Эта статья включает: чистые платежи по иностранным операциям в торговле с третьими странами (отрицательные, так как торговый баланс заморских стран с третьими странами также отрицательный), поступление чистых инвестиций, производимых третьими странами, и поступления в виде американской помощи и займов Международного банка реконструкции и развития (положительные).

[e] Включает кроме баланса основных перечислений и переводов (главным образом по важнейшим статьям) страхование, фрахт, туризм, обучение и т. д.

цены зоны франка на первичные товары перестали быть просто побочным продуктом острых платежных затруднений и стали объектом особой политики[43]. Эта цель могла быть достигнута во многих случаях лишь путем ограничения импорта во Францию из заморских районов зоны франка, а также путем принуждения заморских территорий искать рынки сбыта за пределами зоны франка. В зависимости от условий на мировом рынке и рынках зоны франка были разработаны специальные схемы торговли для ряда товаров[44], дополняющие или заменяющие предпочтительные тарифы и варьирующие по форме от государственных закупочных монополий до джентльменских соглашений с картелями французских импортеров[45].

vi) *Зона франка и Римский договор*

62. Когда велись переговоры о Римском договоре, положение Франции *в связи* с ее обязательствами в зоне франка было в некотором смысле сложнее, чем положение Соединенного Королевства *в связи* с его обязательствами по Британскому содружеству, когда оно вело переговоры с «шестеркой» шестью годами позднее. Примерно треть ее общей торговли по сравнению с двумя пятыми у Соединенного Королевства со странами Содружества в настоящее время приходилась на зону франка — замкнутую группировку с очень немногочисленными количественными ограничениями на торговлю внутри зоны и значительно более высокими ценами по сравнению с ценами на внешних рынках. В действительности примерно в 1956 году французский экспорт в другие страны — участницы ЕЭС был значительно меньше — он составлял примерно четверть общего экспорта, — чем экспорт в зону франка. Имея еще большее значение для большого числа продуктов питания, продукции легкой промышленности и промышленности товаров широкого потребления, а также некоторых средств производства, рынок зоны франка поглощал большую часть французского экспорта[46], а иногда и значительную часть общей продукции Франции[47]. В то время как основной спрос на рынке зоны франка ограничивался определенным, хотя и важным, числом французских товаров[48], он по сути дела покрывал весь перечень товаров, экспортируемых из заморских районов зоны франка[49].

63. Следует иметь в виду, что, когда велись переговоры о заключении Римского договора, юридическое положение различных заморских частей зоны франка было весьма различным и их экономическая важность также была различной. С одной стороны, Алжир, Мартиника, Гваделупа, Реюньон и Гвиана являлись французскими департаментами и по существу образовывали таможенный союз с метрополией Франции; на долю одного Алжира приходилось около 37 процентов торговли Франции с зоной франка. С другой стороны, Ма-

---

[43] В действительности ограничения на импорт какао, хлопка, сизаля, копры и пальмовых орехов были снижены во Франции в середине 50-х годов, и это резко ограничило возможности соглашений о преференциях особенно потому, что пошлины на эти товары были низкими или вовсе отсутствовали.

[44] Однако имелось несколько важных исключений. Какао, традиционный источник приобретения долларовой валюты для зоны франка, по-прежнему продавалось по ценам мнрового рынка, как и ряд других, менее важных товаров, таких как чай, джут и т. д., где поставки из зоны франка покрывали лишь незначительную часть французского импорта.

[45] Краткое описание этих схем рыночной торговли дано в приложении I.

[46] Произведенный недавно подсчет (см. R. Condomines, *Les exportations de la France vers les pays d'outremer en 1961,* April 1963, p. 8.), основанный на статистических данных за 1961 год, показывает следующие доли в общем экспорте Франции в зону франка: более *80 процентов* — пиво, табачные изделия и спички, паровозы и дизельные локомотивы, калиевые удобрения, детергенты, средства чистки; *71—80 процентов* — мыло, хозяйственный текстиль, мебель, искусственный текстиль, фармацевтические товары, деревянная тара; *61—70 процентов* — сахар, консервированное мясо и рыба, жиры, хлопчатобумажные изделия, джутовые мешки, белье, бытовые товары, металлическая фурнитура, краски, лаки и типографская краска, дезинфицирующие средства и инсектициды, санитарное оборудование, мебель и постельные принадлежности; *51—60 процентов* — мука и пшеница, сыры, бакалейные товары, бисквиты и кондитерские изделия, одежда, обувь, скобяные товары, материалы для местных органов управления, грузовые автомобили и автомобили общего назначения, радиооборудование и лампы, телеграфное и телефонное оборудование, порох и взрывчатые вещества, цемент, асбоцемент; *41—50 процентов* — металлические конструкции, двигатели внутреннего сгорания, огнестрельное оружие невоенного образца и боеприпасы к нему, медико-хирургические товары, мотоциклы и велосипеды, шины, фарфор, строительный лес, оберточная бумага и бумажные мешки, печатные материалы.

[47] В 1961 году доля экспорта в зону франка от общей продукции французской промышленности превысила 20 процентов (по количеству) по обуви, сахару, фотобумаге, металлическим изделиям и автобусам; превысила 10 процентов по хлопку и синтетическим тканям, мылу, шинам, фармацевтическим товарам и инсектицидам (последние два вида товаров — по стоимости), нефтепродуктам, стальным трубам, грузовым автомобилям и двигателям внутреннего сгорания (*там же*). Учитывая, что общая доля зоны фраика во французском экспорте снизилась с 30 процентов в середине 50-х годов примерно до 20 процентов в последнее время, повидимому, можно считать, что для середины 50-х годов проценты, указанные в этой и предыдущей сносках, были в целом значительно выше.

[48] Особенно в середине 50-х годов французская промышленность не имела конкурентов по многим товарам, экспортировавшимся в зону франка.

[49] Однако было несколько исключений, таких как люцерна и железиая руда в Тунисе, лесоматериалы в Габоне, фосфориты в Тунисе и Марокко и т. д.

рокко и Тунис, на долю которых, вместе взятых, приходилось более 23 процентов торговли зоны франка с Францией, были уже независимыми. Другие части зоны франка — французские территории в Африке вместе с несколькими другими, очень маленькими заморскими территориями — образовывали группу, которую можно было бы назвать «зависимый район предпочтительной торговли в зоне франка». Этот район, на долю которого в 1956 году приходилась треть торговли зоны франка с Францией, должен был быть включен в Первую конвенцию об ассоциации.

Региональная структура торгового товарооборота заморских районов зоны франка с Францией в 1956 году

(в процентах)

Заморские департаменты	43,6
из них:	
Алжир	(36,9)
Марокко и Тунис	23,5
Все остальные районы [a]	32,9
Итого	100,0

Источник: Французская торговая статистика.

[a] За исключением Вьетнама, Камбоджи и Лаоса.

64. В 1956 году имелось три пути урегулирования зоны франка с участием Франции в ЕЭС. Первый заключался во включении заморских районов зоны франка в общий рынок, второй — в изоляции соглашений зоны франка от общего рынка и третий — в создании своего рода зоны свободной торговли между ЕЭС и заморскими территориями в индивидуальном или коллективном порядке[50].

65. Первый путь был бы связан с определенными отрицательными моментами не только для перспектив дальнейшей индустриализации заморских членов зоны франка, но даже для некоторых уже образовавшихся отраслей промышленности, которые остро нуждались в протекциях, и во всяком случае партнеры Франции не согласились бы на распространение принципов свободного перемещения рабочей силы и общей социальной политики на заморские территории. Тем не менее интеграция — за исключением свободного перемещения рабочей силы, общей социальной политики и определенных аспектов общей сельскохозяйственной и экономической политики — была с течением времени распространена на Алжир[51] и заморские департаменты.

66. Попытка изолировать действие соглашений зоны франка от ЕЭС поставила бы очень сложные технические и экономические проблемы. «Шестерка» предпочла таможенный союз, чтобы избежать трудностей в определении критериев и свидетельств происхождения товара, и это было бы поставлено под угрозу любой попыткой изолировать рынок зоны франка. Тем не менее авторы договора вынуждены были принять второй путь для Марокко и Туниса, а в отношении Вьетнама, Камбоджи и Лаоса к Римскому договору был приложен протокол, разрешавший сохранение специальных таможенных пошлин, установленных во Франции: подобная же позиция была занята по отношению к экспорту из Ливии и Сомали в Италию и из Суринама и Нидерландской Вест-Индии в страны Бенилюкса. Во всех этих случаях статья 10 договора, предусматривающая свободный товарообмен, не применялась. Следует отметить, однако, что в декларации, приложенной к договору, предусматривалась ассоциация Марокко и Туниса — это является свидетельством того, что условия, установленные протоколом, не должны были сохраняться долго (см. также главу IV, пункт 130 и следующие).

67. Помимо технических проблем таможенной администрации, возникавших в случае принятия второго пути, была также одна экономическая проблема — как могла Франция полностью включиться в Общий рынок, покупая большую часть продуктов питания и сырьевых материалов по значительно более высоким ценам, чем ее партнеры? То, что ряд отраслей обрабатывающей промышленности в связи с этими соглашениями имели очень прибыльные рынки сбыта, отнюдь не улучшало конкурентного положения других отраслей промышленности Франции внутри ЕЭС. Наконец, в то время как разница в ценах была в конечном счете в пользу экономики французской метрополии, это было небольшим выигрышем по сравнению с поистине тяжким бременем французских государственных капиталовложений и других государственных затрат на заморские территории.

68. Таково в кратких словах то рациональное, что заключалось в решении, принятом в 1957 году, и состоявшее в создании особого вида зоны свободной торговли между «шестеркой» и французскими, бельгийскими, итальянскими и нидерландскими заморскими странами и территориями[52].

[50] Можно было бы также рассмотреть и четвертый путь, а именно постепенную замену преференций в зоне франка помощью. По-видимому, этот путь не рассматривался в то время частично из-за зависимого положения большинства заморских районов зоны франка.

[51] Десятилетний план признавал впоследствии, что индустриализация Алжира в условиях интеграции потребовала бы очень больших субсидий в качестве замены протекций для вновь образующихся отраслей промышленности.

[52] Так как Бельгия вела весьма либеральную торговую политику в Конго и Руанда-Урунди, а Нидерландам было разрешено особым протоколом подписать договор только от имени Нидерландской Новой Гвинеи, единственной территорией, по отношению к которой Ассоциация подняла проблемы, сходные с проблемами зоны франка, было Сомали, находившееся под опекой Италии, где существовали строгие ограничения в обмене иностранной валюты в сочетании с особой формой сбыта бананов.

vii) *Первая конвенция об ассоциации*

69. Переговоры по Первой конвенции об ассоциации, наряду с переговорами по соответствующим статьям самого Римского договора, проводились довольно поспешно, в основном между Францией и ее партнерами по ЕЭС. Она была подписана в начале 1957 года, и ее юридическая основа полностью изменилась через два-три года частичного применения. Сейчас она имеет лишь исторический интерес как предшественница Второй конвенции об ассоциации[53].

70. Основной чертой Первой конвенции было то, что «шестерка» должна была предоставить право беспошлинного ввоза на товары ассоциировавшихся заморских территорий и установить довольно высокий общий внешний тариф на подобные импортные товары из третьих стран, причем это предпочтение перед более широким рынком заменяло преимущество в ценах, которым они ранее пользовались на французском и итальянском рынках. В качестве ограниченной ответной уступки ассоциировавшиеся заморские территории должны были прекратить дискриминацию в пользу своей метрополии и против других стран ЕЭС (а также других ассоциированных заморских территорий) путем тарифов и количественных ограничений, но им разрешалось сохранить недискриминирующие тарифы. Наконец, партнеры Франции должны были облегчить бремя помощи в виде капиталовложений, делая взносы в Фонд развития.

71. Первая конвенция избегала двух важных вопросов. Во-первых, она не предусматривала никакого механизма для перехода от соглашений зоны франка к системе преференций ЕЭС. Однако все тропические сельскохозяйственные товары были включены в список сельскохозяйственных товаров, к которым мог применяться термин «регулируемый сбыт». Это рассматривалось Францией — и вызывало опасения у некоторых третьих стран — как возможная юридическая основа для распространения на ЕЭС в целом тех соглашений, которые ранее распространялись только на Францию. В действительности такая политика была полностью неприемлема для партнеров Франции, и ввиду быстрого расстройства товарных рынков она не имела другого выбора, кроме как продолжать использовать свои собственные соглашения по регулируемому сбыту, дополненные в какой-то мере первыми робкими шагами в использовании преференций ЕЭС.

72. Вторым нерешенным вопросом было отсутствие четкого определения взаимных обязательств ассоциированных стран. При буквальном истолковании Конвенции ничто не могло помешать ассоциированным заморским территориям вести дискриминационную политику против «шестерки» в целом, но, конечно, предполагалось, что, будучи колониями, они не будут вести дискриминационную политику против метрополий и, таким образом, не смогут вести дискриминационную политику против остальных стран ЕЭС. Подобным же образом обязательство увеличивать ежегодно общие квоты, выданные партнерами Франции по ЕЭС, основывалось на предположении, что Франция как договаривающаяся сторона предоставит необходимую иностранную валюту. Не было предусмотрено, что ассоциированные заморские территории могут стать независимыми и могут испытывать затруднения в платежном балансе, а также попасть в другие условия, при которых могут быть применены количественные ограничения.

viii) *Вторая конвенция об ассоциации*

73. Вторая конвенция об ассоциации существенно отличается от Первой как в юридическом, так и в экономическом плане и учитывает многие критические замечания по Первой конвенции. Это гораздо более тщательно разработанный документ, содержащий 64 статьи и 7 протоколов по сравнению с 17 статьями и 2 протоколами Первой конвенции; в ней делается попытка дать ответы на большинство, если не на все, спорных вопросов, поднимавшихся Первой конвенцией.

74. Вторая конвенция заключена между независимыми государствами — 6 членами ЕЭС и 18 государствами Африки и Мадагаскара[54]. Из этого вытекает, что, независимо от интересов отдельных стран, входящих в ЕЭС, и позиций, занятых ими в ходе переговоров, формально не признаются никакие особые связи между группами ассоциированных стран и отдельными метрополиями. Короче говоря, каждый из членов «шестерки» и каждая из 18 стран имеют определенные права и обязанности по отношению к членам другой группы, однако не признается и не учреждается никаких особых прав и обязанностей между «шестеркой» и 18 странами. Таким образом, система преференций, предоставляемая одной из ассоциированных стран — членам ЕЭС, не распространяется автоматически на другие ас-

[53] Детальный анализ Конвенции см. ЕСА, *The Impact of West European Integration on African Trade and Development* E/CN. 14/72.

[54] Кроме Конвенции с 18 государствами еще одна Конвенция должна быть скоро заключена между шестью странами — членами ЕЭС о зависимых от них территориях. Эта Конвенция будет предусматривать режим торговли, в основном сходный с режимом торговли для ассоциированных заморских стран, и 70 миллионов долларов — на оказание помощи, однако она не будет предусматривать учреждение каких-либо органов.

ТАБЛИЦА II-9

Преференциальные тарифы на товары, на которые в ближайшее время будет распространяться общий внешний тариф в соответствии со Второй конвенцией об ассоциации

(в процентах «ад валорем» там, где нет других единиц)

Тарифный номер по BTN	Вид товара	Западная Германия (на 1 мая 1962 г.)			Бенилюкс (на 1 апреля 1962 г.)			Франция (на 14 июня 1962 г.)			Италия (на 1 марта 1962 г.)			Общий внешний сокращенный тариф	Первоначальный
		Из третьих стран	Из стран-членов или ассоциированных стран	Преф.	Из третьих стран	Из стран-членов или ассоциированных стран	Преф.	Из третьих стран	Из стран-членов или ассоциированных стран	Преф.	Из третьих стран	Из стран-членов или ассоциированных стран	Преф.		
08.01 C	Ананасы	3,6	0	3,6	21,1	17,5	3,6	7,1	3,5	3,6	14,8	11,2	3,6	9,0	(12,0)
ex 08.01 D	Кокосы и орехи кешью	1,5	0	1,5	5,0	3,5	1,5	2,9	1,4 [a]	1,5	8,3	7,0	1,5	4,0 [b]	(5,0)
					8,5	7,0	1,5	5,4	4,2 [a]	1,2	9,9	8,4	1,5		
								1,5	0	1,5	7,8	6,3	1,5		
09.01 A Ia	Кофе нежареный	*100 дм* 100 кг	*100 дм* 100 кг	0	4,8	0	4,8	18,0	14,0 [a]	4,0	75,8 л/кг	45,50 л/кг	30,3 л/кг	9,6	(16,0)
					Тарифные квоты при сниженных пошлинах применяются по решению Конвенции						65,0 л/кг (применимо только к тарифным квотам)	45,50 л/кг	19,5 л/кг		
(Временно 09.02 снят с 1.I.64)	Чай (кроме чая, импортируемого расфасованным по 3 *кг* или меньше)	*235 дм* 100 кг	*235 дм* 100 кг	0				зеленый: 18	14[a]	4	401 л/кг или 40,4%	350 л/кг или 35%	51 л/кг или 5,4%	10,8 [c]	(18,0)
								черный: 26,4	21[a]	5,4	с фиксированным уровнем 364 л/кг	275 л/кг	89 л/кг		
09.04 A I	Перец немолотый	23,5	17,5	6,0	16,5	10,5	6,0	27,0	21,0 [a]	6,0	395 л/кг или 48%	350 л/кг или 42%	45 л/кг или 6%	17,0	(20,0)
		4,5	0	4,5							с фиксированным уровнем 240 л/кг	245 л/кг			
09.06	Ваниль	15,0	10,5	4,5	15	10,5	4,5	8,0	3,5 [a]	4,5	740 л/кг	560 л/кг	180 л/кг	11,5	(15,0)
		22,0	17,5	4,5											
		4,5	0	4,5											
09.07 A	Гвоздика немолотая	16,5	10,5	6,0	16,5	10,5	6,0	27,0	21,0 [a]	6,0	6,0	6,0	6,0	15,0	(20,6)
											360,30 л/кг или 55%	315 л/кг или 49%	38,30 л/кг или 6%		
											с фиксированным уровнем 275 л/кг	245 л/кг			
ex 09.08 A II	Мускатные орехи	23,5	16,2	7,3	16,5	10,5	6	20,0	14,0 [a]	6,0	397,4 л/кг или 55%	350 л/кг или 49%	47 л/кг или 6%	15,0	(20,0)
											с фиксированным уровнем 275 л/кг	245 л/кг	30,5 л/кг		
18.01	Какао в зернах	9 макс.	7,0	2,0	2,7	0	2,7	3,0	0	3,0	0	0	0	5,4	(9,0)
											2,7	0	2,7		
											5,5	2,8	2,7		
											18,1	15,4	2,7		

Источники: E/CN.14/STC/4, 23 August 1962, Appendix, Table 1, и информация, полученная из комиссии ЕЭС.

[a] Продовольственные товары, не предусмотренные мероприятиями по либерализации импорта, подлежат обложению пошлинами по сниженным ставкам до 13/14 от указанных.

[b] Снижение общего внешнего тарифа применимо только к кокосовым орехам.

[c] Изымается в случае применения решения ГАТТ.

социированные страны, хотя ничто не препятствует этому. Другим главным следствием новой юридической основы является то, что между «шестеркой» и 18 странами учрежден ряд общих органов с равными правами и участием. Такими органами являются Совет Ассоциации, которому помогает Комитет Ассоциации, парламентская конференция, арбитражный суд. Однако новая юридическая основа отражается также и в самой Конвенции, которая предусматривает определенную взаимность со стороны 18 стран. В частности, «шестерка» может также извлечь выгоду из пункта о выходе из Ассоциации.

75. Что касается преференций, Вторая конвенция предусматривает совершенно новые правила для обеих сторон. Для ограниченного числа тропических товаров (см. таблицу II-9) «шестерка» будет немедленно применять общий внешний тариф и разрешать беспошлинный экспорт из ассоциированных заморских стран. Эта мера по существу эквивалентна ускорению действия Первой конвенции, но с меньшими преференциями, поскольку на большинство этих товаров общий внешний тариф был значительно снижен. Действительный рост преференций, которыми пользуются отдельные рынки стран ЕЭС, показан в таблице II-9, где сравниваются тарифное положение в середине 1962 года и общий внешний тариф. Протоколы к Римскому договору, которые предусматривают тарифные квоты на импорт кофе странами Бенилюкса и на импорт бананов Западной Германией, сохраняют силу, однако протокол на импорт кофе Италией теряет силу[55]. По всем остальным товарам ассоциированные заморские страны будут находиться в выгодном положении вследствие постепенной отмены пошлин и количественных ограничений среди «шестерки».

76. Наиболее важной чертой Конвенции в отношении импорта в страны ЕЭС является то, что она открыто предусматривает использование мировых рыночных цен (*плюс* преференции) на экспорт из ассоциированных стран, за исключением экспорта бананов[56]. Значение этого пункта заключается в том, что он может намного ограничить стимулирующее влияние этих преференций на производство. С другой стороны, если помощь, оказываемая ассоциированным заморским странам, позволит им в конечном счете стать конкурентоспособными, даже сниженные преференции могут оказаться весьма значительными.

77. Однако режим, управляющий торговыми потоками в противоположном направлении, определен не так четко. Тем не менее могут быть определены некоторые обязанности со стороны ассоциированных заморских стран, хотя, как станет ясным, многое будет зависеть от их истолкования и применения. С одной стороны, ассоциированные заморские страны стремятся не проводить дискриминации между членами ЕЭС или против членов ЕЭС как группы стран, за исключением тех случаев, когда они образуют таможенные союзы между собой. С другой стороны, ассоциированным заморским странам будет разрешено проводить режим протекции национальной промышленности даже против импорта из стран—членов ЕЭС.

78. На практике ассоциированные заморские страны стремятся избегать тарифной дискриминации между членами ЕЭС в течение шести месяцев со дня вступления Конвенции в силу. В конце этого периода[57] остающиеся таможенные пошлины и любые налоги, имеющие подобное же действие[58], будут снижаться на 15 процентов ежегодно. Однако, прежде чем это будет предпринято, ассоциированные заморские страны должны сообщить Совету Ассоциации размеры своих тарифов, выделив те пошлины, которые необходимы для их экономического развития, индустриализации или в качестве источника государственного дохода. ЕЭС может поставить вопрос о консультациях по этим тарифам, однако по прошествии трех месяцев они принимаются автоматически. Должны также сообщаться сведения о повышении пошлин, что, по просьбе ЕЭС, может также явиться объектом обсуждения.

---

[55] Протоколом предусматривалось, что за импорт будет уплачиваться прежний итальянский тариф, который был ниже первоначального единого внешнего тарифа. Снижение единого внешнего тарифа на кофе делает эту уступку бесцельной.

[56] С 1963/64 года — на кокосовые орехи, перец, пальмовое масло, хлопок, гуммиарабик и более постепенно — на кофе, мировые цены на который начнут применяться с 1967 года. Однако в отношении риса и сахара отмена соглашений зоны франка будет подчинена выработке общей сельскохозяйственной политики и будет координироваться с ней в отношении масличного семени. С 1964/65 года масличное семя будет продаваться по мировым рыночным ценам, даже если не будет выработана общая сельскохозяйственная политика.

[57] Тем ассоциированным заморским странам, которые до сих пор применяют недискриминационный тариф, то есть Того, Конго (Леопольдвиль), Бурунди, Руанда и Сомали, нет необходимости отменять свои пошлины вообще. Их положение будет пересмотрено через три года.

[58] Это определение включает, по-видимому, недискриминационные «финансовые пошлины» бывших французских колоний, но не налог на товарооборот (*taxe représentative de la taxe sur les transactions*), который, хотя и достаточно высок на импортируемые товары, должен оказать предположительно эквивалентное влияние на национальное производство. Этот налог является очень важным источником государственного дохода во всех бывших французских колониях.

79. Устранение дискриминирующих количественных ограничений между шестью странами также рассматривается по-новому во Второй конвенции, которая предусматривает их ликвидацию в течение четырех лет[59]. Однако количественные ограничения могут быть сохранены или установлены не только в целях индустриализации и развития, но и в связи с платежным балансом или в целях организации рынка, если они представляются для заблаговременного обсуждения (в пределах двух месяцев со дня подачи просьбы) и в целях установления общих квот, открытых для всех стран — членов ЕЭС.

80. Важным нововведением во Второй конвенции является включение детально разработанных условий технической и финансовой помощи странам, связанным частично с торговыми соглашениями. Таким образом, в то время как по новой пятилетней программе помощи на экономические и социальные капиталовложения, научно-исследовательские работы и подготовку специалистов (последние две графы расходов не были включены в первый вариант Фонда развития) выделяется 500 миллионов долларов, 230 миллионов долларов будет специально использовано на облегчение перехода к мировым рыночным ценам, частично в виде постепенно уменьшающихся выплат по дефицитному балансу и частично в виде капиталовложений в новые отрасли экономики. Кроме того, ЕЭС будет поручено внести в виде займа в *Фонд стабилизации* ассоциированных заморских стран 50 миллионов долларов, для того чтобы свести до минимума влияние краткосрочных колебаний рыночных цен.

81. В отличие от Первой конвенции не вся финансовая помощь будет состоять из безвозмездных выплат Фонда развития (эти выплаты составят 620 миллионов долларов по сравнению с 581 миллионом долларов в первом Фонде развития), но сам Фонд выплатит 46 миллионов долларов «мягких» займов, а Европейский банк капиталовложений предоставит еще 64 миллиона долларов в виде займов ассоциированным заморским странам (или предприятиям, находящимся в них) на своих обычных кредитных условиях[60]. Однако безвозмездные выплаты Фонда могут быть использованы для облегчения бремени выплаты процентов по займам Фонда. Общая сумма средств, выделенных на период действия Второй конвенции, составляет 800 миллионов долларов (включая 70 миллионов долларов для зависимых территорий) по сравнению с 581 миллионом долларов, предусматривавшимся Первой конвенцией (в которой также учитывались зависимые территории).

82. Вторая конвенция также определяет принципы, которых необходимо придерживаться в области установления прав. Ассоциированные заморские страны должны предоставлять гражданам и обществам каждого члена «шестерки» равные права, и они не могут предоставлять им режим менее благоприятствуемой нации, чем тот, который они предоставляют гражданам и обществам третьих стран, за исключением случаев, обусловленных региональными соглашениями. Однако по каждому виду деятельности страна — член ЕЭС должна проявлять полную взаимность (хотя это имеет реальное значение только в отношении свободных профессий), и, кроме того, ассоциированные заморские страны выигрывают на пункте, обусловливающем выход из Ассоциации. Такие принципы должны облегчить приток частного капитала и специалистов в ассоциированные заморские страны без необходимости для них полагаться полностью или преимущественно на бывшую метрополию. На практике режим установления прав едва ли имеет какое-либо значение для крупных компаний, которые могут вести прямые переговоры с правительствами, однако он может иметь некоторое значение для мелких фирм и ремесленников. Реальные преимущества и недостатки новой системы будут зависеть от условий, при которых она будет применяться, и в особенности от интерпретации тех правил новой конвенции, которые требуют либерального валютного режима при капиталовложениях и в связанных с этим переводах валюты.

83. Влияние Второй конвенции на возможное создание региональных группировок в Африке рассматривается в главе IV, пункты 78—84.

---

[59] Главной особенностью довольно сложных правил, установленных для этого, является то, что основой общей квоты служит 15-процентная доля общего импорта (или 175 процентов общей суммы квот 1959 года — в зависимости от того, что будет выше) без всякой связи с внутренним производством, как это было раньше. Следует отметить, что, в то время как ассоциированные заморские страны на деле провели четыре первых десятипроцентных линейных сокращения своих тарифов, как это предусматривалось Первой конвенцией, увеличение квот не всегда полностью отвечало требованиям Конвенции. Вот почему принятие 1962 года за основу могло в какой-то мере благоприятствовать странам, которые неполностью соблюдали Первую конвенцию.

[60] Вторая конвенция не уточняет конкретных форм финансовой помощи на особые цели, так что, за исключением выплат по дефицитному балансу, любой проект может быть частично или полностью финансирован с помощью различного вида займов.

3. ЕВРОПЕЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ И СИСТЕМА ПРЕФЕРЕНЦИЙ БРИТАНСКОГО СОДРУЖЕСТВА

i) *Европейская ассоциация свободной торговли*

84. Перед лицом того, что они считали весьма далеко идущими обязательствами, которые страны — участницы ЕЭС предполагали принять на себя при образовании Сообщества, некоторые другие западноевропейские страны высказались в пользу более широкой и более свободной группировки для Западной Европы. Переговоры по созданию такого союза потерпели неудачу, когда стало очевидным, что шесть стран не хотят ослабить те отношения, которые должны были связать их в ЕЭС. В результате в 1959 году была создана Европейская ассоциация свободной торговли, в которую вошли Соединенное Королевство, Норвегия, Швеция, Дания, Австрия, Швейцария и Португалия[61]. ЕАСТ была создана в основном в качестве защитной меры по отношению к ЕЭС, поскольку соглашение между членами ЕАСТ о ликвидации тарифов на торговлю промышленными товарами внутри ассоциации давало им потенциальные выгоды, которые компенсировали потери, могущие возникнуть в результате образования ЕЭС. Неуверенность в отношении будущего ЕАСТ частично является причиной сравнительно немногочисленных соглашений по организационным вопросам и отсутствия общей экономической политики.

85. Предпринятая Соединенным Королевством попытка вступить в ЕЭС была одной из причин неуверенности в будущем ЕАСТ, а с другой стороны, провал этой попытки придал ЕАСТ новые силы[62]. В современных условиях можно ожидать, что первоначальные цели, предусмотренные Стокгольмской конвенцией, будут достигнуты раньше установленных сроков. Более того, есть признаки, что страны ЕАСТ рассматривают вопрос о выработке некоторой общей экономической политики и наряду с этим предусматривают расширение организационного аппарата ассоциации.

86. Сохранение отдельными странами — членами ЕАСТ своих внешних тарифных режимов по отношению к третьим странам означает, что опыт развивающихся стран, снабжающих рынок ЕАСТ, в значительной степени связан со структурой стран, куда они экспортируют свои товары. Из этого вытекают важные выводы для главы III.2. Столь же большое значение имеет то, что в противоположность ЕЭС специально не предусмотрено снижение или ликвидация тарифов на сельскохозяйственные товары и рыбу[63]. Статья 23 Стокгольмской конвенции предусматривает, однако, что в случае, если любые две страны — участницы ЕАСТ достигнут соглашения о торговле сельскохозяйственными продуктами, «любые меры в отношении тарифов, содержащиеся в таких соглашениях, будут применяться в пользу всех других стран-участниц»; в соглашениях, заключенных до настоящего времени, единственным случаем действия, имеющего какое-либо значение для развивающихся стран, было решение Соединенного Королевства отменить пошлины на импорт консервированной свинины из Дании, а тем самым и из остальных стран ЕАСТ. Таким образом, можно видеть, что Ассоциация не будет отрицательно влиять на экспорт в ЕАСТ из развивающихся стран многих сельскохозяйственных товаров. Если, как видно из таблицы II-10, товары, не предусмотренные Конвенцией, включаются в группу «продукты питания»[64], то очевидно, что примерно треть импорта стран ЕАСТ из развивающихся стран остается по этой причине не обложенной тарифом.

87. Проблемы, возникающие из отношений между ЕАСТ и системой преференций Британ-

[61] Финляндия ассоциировалась с ЕАСТ в июне 1961 года. Соглашение об ассоциации предусматривает последовательную ликвидацию таможенных пошлин и количественных ограничений на импорт в соответствии с графиком, установленным Конвенцией ЕАСТ; Финляндия также придерживается ускорения этого графика. Однако предусматривается более медленное снижение пошлин на некоторые товары, с тем чтобы учесть особые проблемы экономики Финляндии, и по соображениям, касающимся платежного баланса Финляндии, также разрешается сохранить количественные ограничения на импорт некоторых товаров. По условиям двустороннего соглашения с Советским Союзом все снижения тарифов, предоставляемые Финляндией странам ЕАСТ, автоматически распространяются и на Советский Союз.

[62] Это вполне совместимо, например, с возможностью будущей ассоциации между ЕЭС и Австрией и Данией.

[63] Условия, относящиеся к этим товарам, устанавливаются в Стокгольмской конвенции в статьях 21—28 включительно. Товары, которые в этих статьях считаются сельскохозяйственными или относятся к рыбным, перечислены в приложениях D и E соответственно к Конвенции. Однако некоторые товары уже исключены или должны быть исключены, и их следует рассматривать как «промышленные» товары.

[64] Категория «продукты питания» в таблице II-10 только приблизительно соответствует категории сельскохозяйственных продуктов ЕАСТ. Для того чтобы она более соответствовала последней, настоятельно требуются дальнейшие меры. В принципе импорт безалкогольных напитков, пива, большинства изделий из спирта, табачных изделий, некоторых животных и растительных жиров и масел, а также консервированной свинины следовало бы исключить из категории «продукты питания» и, наоборот, добавить сюда импорт некоторых сырых растительных и животных продуктов. Однако, когда — как в этом случае — рассматривается торговля развивающихся стран со странами ЕАСТ, такие перестройки, ввиду необходимости «согласования» с Брюссельской номенклатурой и МСТК, были бы довольно сложными и вряд ли изменили бы долю сельскохозяйственных товаров, как показано в таблице II-10, больше чем на несколько десятых процента.

ТАБЛИЦА II-10

Импорт ЕАСТ [a] из развивающихся стран по группам товаров, 1960—1962 годы

(в миллионах долларов и процентах)

Номер по МСТК	*Товарная группа*	*Миллионы долларов*	*Проценты*
0, 1, 4 и 22	Продукты питания	2 164,0	38,3
Раздел 2 (исключая разделы 22, 28 и группу 266)	Сырье	817,5	14,5
281, 283	Металлоносные руды	205,5	3,6
3	Горючее	1 478,0	26,2
Разделы 67 и 68, исключая 681	Черные и цветные металлы	332,3	5,9
Остаток	Готовые изделия	648,3	11,5
	Всего	5 645,6	100

Источник: Таблицы III-2, III-9 и III-2.

[a] Исключая Португалию.

ского содружества, имеют лишь ограниченное сходство с проблемами, возникающими из отношений Ассоциации стран зоны франка с ЕЭС. В то время как в этом случае заморские районы зоны франка ассоциировались с ЕЭС и, таким образом, пользуются сниженными преференциями в обширном географическом районе, развивающиеся страны Содружества не ассоциировались с ЕАСТ и могут лишь в очень небольшой степени выиграть от косвенного расширения преференций внутри ЕАСТ. Этот вопрос будет рассмотрен в данном подразделе. С другой стороны, Содружество не будет больше пользоваться предпочтительными тарифами на промышленные товары — по сравнению с другими странами ЕАСТ — на рынке Соединенного Королевства. Эта отмена преференций, которая будет рассмотрена в следующем подразделе, повлекла бы за собой еще более серьезные последствия, если бы Соединенное Королевство вступило в ЕЭС.

88. Из остальной торговли между развивающимися странами и ЕАСТ более 80 процентов приходится на рынок Соединенного Королевства (см. таблицу II-12), так что способ, по которому в ближайшее время развивающиеся страны получат выгоду от организации ЕАСТ, во многом зависит от их действий на этом рынке. На первый взгляд, ненужная зависимость от английского рынка, а не от рынков других стран ЕАСТ, казалось бы, не дает выгоды этим странам. Тариф Соединенного Королевства на торговые изделия имеет тенденцию быть выше тарифов большинства других членов Ассоциации, так что в отношении этих товаров, казалось бы, можно было считать, что конкурентно невыгодное положение, в которое ставятся третьи страны ликвидацией тарифов внутри ЕАСТ, было бы наиболее явно выражено на английском рынке, а не на рынках других стран. Некоторые оценки относительно положения английского тарифа на готовые товары можно вывести из таблицы II-11.

89. Однако имеется несколько важных факторов, смягчающих влияние ЕАСТ на развивающиеся страны, взятые в виде группы. Во-первых, многие пошлины на товары, которые поставляют развивающиеся страны, низки; во-вторых, часто наблюдается отсутствие конкурирующих поставок внутри района ЕАСТ

ТАБЛИЦА II-11

Средние тарифные ставки на отдельные виды промышленных товаров в странах ЕАСТ

МСТК	*Товарная группа*	*Австрия*	*Дания*	*Норвегия*	*Португалия*	*Швеция*	*Швейцария*	*Соединенное Королевство*
5	Химикалии	13	4	10	23	5	6	15
61	Кожа, изделия из кожи и меха	16	11	20	п. а.	8	7	16
62	Резиновые изделия	26	8	14	37	10	7	21
63	Деревянные и пробковые изделия	16	4	9	44	4	11	15
64	Бумага, картон и изделия из них	16	6	8	24	6	19	13
65	Хлопчатобумажная пряжа, ткани, текстильные изделия	20	9	15	74	12	10	23
66	Неметаллические минеральные изделия	18	5	8	36	8	10	17
67	Серебро, платина, драгоценные камни и ювелирные изделия	12	5	5	22	3	2	11
71	Машины и оборудование, кроме электрооборудования	18	6	10	14	9	6	17
72	Электрооборудование	21	8	13	21	10	5	23
73	Транспортное оборудование	21	8	22	32	13	13	25
81	Строительные части и фиттинги	22	8	11	30	7	11	15
84	Одежда	20	19	24	42	12	11	26
86	Профессиональные, научные и другие инструменты	9	3	9	26	5	3	27

Источник: Political and Economic Planning. *Atlantic Tariffs and Trade*, 1962.

Примечания: Вышеприведенные показатели для каждой страны выведены как средние тарифные ставки для компонентов каждой группы товаров, которые приняты в начале 1960 года. Эти средние тарифные ставки базируются на «ставках наиболее благоприятствуемой нации», которые во всех случаях не относятся к слаборазвитым странам.

и, в-третьих, некоторые страны пользуются преференциями Содружества наций на английском рынке, хотя следует помнить, что эти преференции также могут оказывать отрицательное влияние на другие развивающиеся страны[65]. Однако рассматриваемые факторы действуют с различной силой в зависимости от класса товара.

90. В 1960 году на долю английского рынка приходилось примерно 84 процента экспорта сырьевых материалов из развивающихся стран в ЕАСТ (таблица II-12). Эти товары облагаются или нулевыми тарифами, как в случае с натуральным каучуком, шерстью, хлопком и джутом, или же тарифы на них очень низки, что в общем характерно и для других стран ЕАСТ[66], и при этом около 70 процентов этого импорта в Соединенное Королевство из развивающихся стран приходилось на натуральный каучук и текстильное волокно. Как можно видеть из таблицы, экспорт металлосодержащих руд из развивающихся стран в ЕАСТ особенно концентрируется на английском рынке, где действует нулевой тариф, а нулевыми тарифами эти товары облагаются и в большинстве других стран — участниц ЕАСТ[67]. Импорт топлива в Соединенное Королевство состоит почти полностью из нефти и нефтепродуктов, в основном из нефти-сырца, на которую установлена особая пошлина, применяющаяся также к импорту из стран Содружества. Каких-либо других источников снабжения нефтью в районе ЕАСТ нет, а основной конкурент нефти, уголь, вряд ли повысит свою конкурентоспособность в результате образования ассоциации, поскольку на него установлены нулевые пошлины во всех странах — участницах ЕАСТ, за исключением Швейцарии и Португалии, где пошлины на него равны соответственно 1 и 10 процентам.

[65] Во многих случаях величина преференций равна нулю; см. ниже.

[66] В Португалии на эти товары устанавливаются некоторые специфические пошлины, а в Швейцарии — очень низкие тарифы, обычно менее 0,5 процента.

[67] Португалия и Швейцария взимают пошлины, не превышающие соответственно 3 и 1 процента.

ТАБЛИЦА II-12

Экспорт[a] в страны ЕАСТ и Соединенное Королевство по основным категориям товаров, 1960 год

Экспорт из		1959 год			1960 год		
		Экспорт в					
		Все страны ЕАСТ	Соединенное Королевство	Другие страны ЕАСТ	Все страны ЕАСТ	Соединенное Королевство	Другие страны ЕАСТ
Продукты питания	Торговля между странами ЕАСТ	525	394	131	565	425	140
	Развивающиеся страны[b]	1 600	1 280	320	1 595	1 275	320
	Другие развитые страны[c]	2 796	2 172	624	2 928	2 244	684
Сырье	Торговля между странами ЕАСТ	338	224	114	408	270	138
	Развивающиеся страны	835	710	125	825	690	135
	Другие развитые страны	1 088	820	268	1 299	945	345
Металлоносные руды	Торговля между странами ЕАСТ	58	48	10	73	62	11
	Развивающиеся страны	153	140	13	174	157	17
	Другие развитые страны	235	146	89	308	200	108
Горючее	ЕАСТ	158	1	157	189	1	188
	Развивающиеся страны	1 024	839	185	1 068	868	200
	Другие развитые страны	519	131	388	595	150	445
Основные металлы	ЕАСТ	269	61	208	355	93	262
	Развивающиеся страны	247	219	28	302	254	48
	Другие развитые страны	848	338	510	1 305	606	699
Готовые изделия	ЕАСТ	1 611	279	1 332	1 831	335	1 496
	Развивающиеся страны	333	291	42	402	357	45
	Другие развитые страны	4 717	1 542	3 175	5 884	2 055	3 829
Всего[d]	ЕАСТ	2 990	1 010	1 980	3 451	1 186	2 265
	Развивающиеся страны	4 207	3 495	712	4 406	3 636	770
	Другие развитые страны	10 265	5 185	5 080	12 394	6 220	6 174

Источник: GATT, *International Trade 1961*, Tables II, III and IV.

[a] Миллионы долларов в ценах фоб.

[b] Страны ГАТТ, «непромышленные районы», исключая Австралию, Новую Зеландию и Южную Африку.

[c] Страны ГАТТ, «промышленные районы», включая Австралию, Новую Зеландию и Южную Африку.

[d] Включая остаток.

91. Импорт основных металлов из развивающихся стран в ЕАСТ состоит почти полностью из цветных металлов, причем из этого количества на долю неочищенной меди приходится 95 процентов[68]. На эти товары установлен нулевой тариф в Дании, Норвегии, Швеции, Австрии и Соединенном Королевстве, в Швейцарии он составляет 1 процент и в Португалии — 3 процента[69]. Поэтому кажется, что угроза торговле развивающихся стран этими товарами в результате образования ЕАСТ не должна быть серьезной. Больше всего угрожает ЕАСТ торговле развивающихся стран готовыми изделиями, на долю которых приходится около 10 процентов их общей торговли с «семеркой». Тарифы на эти товары, сохраняемые против третьих стран, в целом значительны, и, конечно, страны — участницы ЕАСТ часто будут иметь у себя конкурирующие товары. Более того, использованный выше метод анализа, основанный на исследовании угрозы существующим товарным потокам из развивающихся стран в ЕАСТ, особенно мало пригоден применительно к готовым изделиям, потому что в этом случае основное внимание должно быть направлено не только — и даже не столько — на существующие товарные потоки, но на влияние ЕАСТ на возможные будущие рынки для этих товаров[70]. Можно видеть, что до некоторой степени этот отрицательный результат мог бы быть смягчен тем, что довольно значительное количество готовых изделий поступает беспошлинно на английский рынок из развивающихся стран Содружества наций. Однако до 22 процентов готовых товаров, поступающих в Соединенное Королевство из развивающихся стран, не пользуются преференциями и вместе с импортом других стран ЕАСТ из развивающихся стран во многих случаях окажутся в невыгодном с точки зрения конкуренции положении по сравнению с аналогичными товарами, производящимися в странах ЕАСТ.

92. Снижение тарифов в ЕАСТ ускорилось, и сейчас они составляют всего 50 процентов исходного уровня, хотя впервые снижение произошло совсем недавно — в начале 1960 года. Тем не менее еще преждевременно определять, будут ли подтверждены дальнейшими событиями результаты приведенного выше анализа, основанного на товарной структуре, существовавшей в начале 60-х годов. Во-первых, тенденции развития торговли могут быть учтены лишь для периода, охватывавшего первоначальные этапы снижения; во-вторых, вероятно, если вышеизложенные выводы не подтвердятся событиями, отрицательные сдвиги в доле развивающихся стран на рынках ЕАСТ будут иметь место только тогда, когда снижение глубже затронет тарифы (ускоренное сокращение тарифов предполагает сейчас дальнейшее снижение на 10 процентов в начале 1964, 1965 и 1966 годов и окончательное снижение еще на 20 процентов в конце 1966 года); в-третьих, нужно иметь в виду, что тенденция к общему снижению тарифов в рамках ГАТТ продолжала действовать в течение этого периода. С этими оговорками пока можно только сказать, что данные, приведенные в таблице II-13, не свидетельствуют о каком-либо серьезном наступлении торговли внутри ЕАСТ на долю рынка, снабжаемого другими странами[71]. Если брать все товары, то доля ЕАСТ за период с 1959 по 1962 год поднялась всего на 1,5 процента, и, по-видимому, важным является тот факт, что соответствующее снижение доли третьих стран имело почти такую же величину в отношении сырьевых товаров — а она должна была в основном оставаться незатронутой с образованием ЕАСТ, — как и в отношении готовых изделий.

93. Вышеприведенный обзор неполон в одном отношении: он основан на предположении, что в результате образования ЕАСТ никакие особые факторы не будут влиять на торговлю товарами, которые традиционно ввозились членами Ассоциации из третьих стран, а затем перерабатывались в различной степени перед тем, как экспортировались в другие страны-участницы[72]. Такие особые факторы вытекают из применения правил о происхождении товаров, предусмотренных Стокгольмской конвенцией. Ниже делается попытка определить влияние соответствующих положений Стокгольмской конвенции на третьи страны.

94. Если бы Ассоциация не сформулировала никаких правил, касающихся происхождения товаров, то возник бы «стимул» для «промышленного» импорта в район ЕАСТ, с тем чтобы проникнуть в район через страны с самым низким тарифом, а затем распределяться беспошлинно по другим странам ЕАСТ; короче говоря, возникли бы «отклонение торговли» и сопутствующий ему подрыв тарифов некоторых стран-участниц. Другой крайний случай заключается в том, что правило, касающееся происхождения товара и предписывающее, что

[68] Соединенное Королевство импортирует из этой группы стран чугун в очень незначительных количествах.

[69] Хотя в Соединенном Королевстве необработанные сплавы облагаются 10-процентной пошлиной.

[70] См. также пункты 110—111 главы III, где рассматривается влияние количественных ограничений на экспорт из развивающихся стран в ЕАСТ.

[71] До некоторой степени рост доли торговли внутри ЕАСТ мог быть ограничен более медленными темпами общего экономического развития этого района по сравнению с ЕЭС, а, возможно, также и проявляющейся время от времени неуверенностью в длительном существовании Ассоциации.

[72] Это будет определяться как непрямая торговля.

ТАБЛИЦА II-13

Тенденции импорта ЕАСТ, 1959—1962

Статья	1959 (в миллионах долларов США, сиф)	Индекс 1959=100		
		1960	1961	1962
Все товары				
Общий импорт ЕАСТ	20 024	115,3	117,6	122,8
Импорт стран в рамках ЕАСТ	3 140	115,5	125,9	134,5
Импорт из третьих стран	16 884	115,3	116,0	120,7
Доля импорта стран в рамках ЕАСТ в мировой торговле (в %)	(15,7)	(15,7)	(16,8)	(17,2)
Сырьевые товары[a]				
Общий импорт ЕАСТ	11 423	107,6	105,8	109,2
Импорт стран в рамках ЕАСТ	1 206	112,8	111,2	115,9
Импорт из третьих стран	10 217	106,9	105,2	108,4
Доля импорта стран в рамках ЕАСТ в мировой торговле (в %)	(10,6)	(11,1)	(11,1)	(11,2)
Готовые изделия[b]				
Общий импорт ЕАСТ	8 555	125,3	132,8	140,6
Импорт стран в рамках ЕАСТ	1 932	116,4	134,1	145,5
Импорт из третьих стран	6 623	127,9	132,4	139,2
Доля импорта стран в рамках ЕАСТ в мировой торговле (в %)	(22,6)	(21,0)	(22,8)	(23,4)

Источник: OECD, *Statistical Bulletins, Foreign Trade,* Series C, Vol. II.

[a] МСТК, разделы 0, 1, 2, 3, 4.
[b] МСТК, разделы 5, 6, 7, 8.

только те товары, которые на 100 процентов произведены в ЕАСТ, могут ввозиться беспошлинно, нанесло бы значительный ущерб как внешним поставщикам, так и экономике самих стран-участниц, поскольку оно существенно снизило бы приток товаров косвенной торговли. На практике правила о происхождении товаров (установленные в статье 4 Конвенции) представляют собой попытку следовать средним курсом и были сформулированы так, чтобы «они не мешали нормальной торговле с третьими странами». Они заключаются в следующем:

a) чтобы рассматриваемые товары были полностью произведены в районе ЕАСТ;

b) чтобы они соответствовали описаниям товаров, перечисленных в списках перерабатываемых материалов, которые даны в перечнях I и II приложения B, и произведенных в районе ЕАСТ в соответствии с процессами, описанными в вышеуказанных списках;

c) чтобы товары, не входящие в перечень II приложения B, были произведены в районе ЕАСТ и чтобы стоимость любых материалов, импортированных из пределов района Ассоциации, или товаров неопределенного происхождения, которые были использованы на любой стадии производства этих товаров, не превышала 50 процентов экспортной цены этих товаров.

Действительно, весьма важное значение имеют пункты *b* и *c*, поскольку продукт не может быть произведен без одновременного удовлетворения правил о «переработке» и «процентном соотношении»; основной принцип для определения происхождения товара в ЕАСТ может быть с гораздо большей точностью связан с пунктом *c* — правилом о процентном соотношении, — поскольку назначение перечня I заключается только в упрощении процедуры определения происхождения товара, чтобы избежать необходимости определять процентное отношение товаров, не произведенных в ЕАСТ[73]. Однако, что касается перечня II (который в отличие от перечня I не предусматривает применения правила о процентном соотношении в качестве альтернативы к применению правила об переработке), то окажется, что результатом его является нечто большее, чем упрощение правила о процентном соотношении: чувствуется, что 50-процентное содержание материалов, произведенных в ЕАСТ, недостаточно защищало страны-участницы в области текстильных и швейных изделий, к которым данный

[73] Однако побочно это могло бы повлиять на некоторое послабление правил о происхождении товаров, поскольку товары, указанные в этом перечне, могут поступать на основе критерия обработки или в качестве альтернативы на основе процентного соотношения. Из этого следует, что некоторые товары могли бы продаваться беспошлинно среди стран-участниц, даже если доля материалов, произведенных в ЕАСТ, составляет в них менее 50 процентов.

перечень в основном и относится; поэтому «определение процессов переработки для этого сектора требует довольно значительной трансформации внутри данного района»[74]. Список основных материалов, включающий широкий диапазон сырьевых материалов, которые в основном поставляются из-за пределов района и которые для целей подсчета процентного содержания материалов, производящихся в ЕАСТ, считаются произведенными в ЕАСТ, дополняет правила, касающиеся происхождения товаров. Этот список является важным элементом этих правил, поскольку учет процессов переработки в значительной мере основывается на нем.

95. Уже указывалось, что правила о происхождении товаров, хотя они и предназначались для сохранения существующего порядка распределения торговли, могли отрицательно повлиять на косвенную торговлю развивающихся стран с ЕАСТ[75]. Обсуждается вопрос о том, что для того, чтобы удовлетворить требованиям ЕАСТ, некоторые производители в странах-участницах должны будут повысить уровень обработки, которой они подвергают импортируемое сырье, в ущерб обрабатывающей промышленности третьих стран; в ответ на это указывалось, что широкий диапазон сырьевых материалов, включенных в список основных материалов, будет означать, что такая реакция со стороны производителей района ЕАСТ будет в общем бесцельной. Однако в то время, как список основных материалов может явиться ослабляющим фактором в этом отношении, он может тем не менее нанести вред обрабатывающей промышленности в третьих странах (до некоторой степени), поскольку он допускает беспошлинную торговлю и, следовательно, с большей конкурентоспособностью в рамках Ассоциации товарами, которые были подвергнуты лишь незначительной переработке одним из членов ЕАСТ. До сих пор не поступало жалоб от третьих стран, на основе которых можно было бы предположить, что их обрабатывающей промышленности причинен какой-либо существенный ущерб в результате введения правил о происхождении товаров ЕАСТ. С другой стороны, отсутствие жалоб со стороны стран-участниц на отклонение торговли приводит к предположению, что правила о происхождении товаров не содействовали в какой-либо значительной мере развитию непрямой торговли из третьих стран[76].

96. При выборе правила, касающегося происхождения товаров, с установлением процентного содержания материалов, произведенных в ЕАСТ, менее 100 процентов, чтобы уменьшить влияние образования ЕАСТ на третьи страны, допускается возможность некоторой дискриминации между поставками из различных третьих стран. Если предположить, что каждая страна — член ЕАСТ взимает одинаковую пошлину (и в отношении товаров, и в отношении экспортирующей страны), но что одна из этих стран предоставляет нулевой тариф импорту из третьей страны, пользующейся преференциальным режимом, тогда при таком правиле о происхождении товаров эта третья страна будет находиться в лучшем положении в своих торговых отношениях с ЕАСТ, чем любой другой внешний поставщик: экспорт такого поставщика будет обложен единой пошлиной, а экспорт из третьей страны, пользующейся преференциальным режимом, будет иметь тенденцию проникать во все страны ЕАСТ путем отклонения торговли. Вопрос о дискриминации вследствие применения правила о происхождении товаров наряду с рассмотренными выше проблемами поднимался в основном в связи с отношениями между Соединенным Королевством и странами Британского содружества, хотя поднимался также вопрос о возможности получения выгод португальскими колониями за счет других—третьих стран[77]. Важно видеть различия в двух направлениях, по которым может проводиться эта дискриминация. Во-первых, дискриминация может проводиться в пользу поставщиков в Соединенное Королевство из стран Содружества и против поставщиков в другие страны ЕАСТ; во-вторых, дискриминация может проводиться в пользу поставщиков в Соединенное Королевство из стран Содружества наций и против других стран, не входящих в ЕАСТ и экспортирующих товары в эту страну.

97. Первый вид дискриминации, по-видимому, не имеет большого практического значения. Многие товары ввозятся в Соединенное Королевство беспошлинно, так что преференции Содружества не действуют, а для другой группы товаров преференции Содружества в стране с относительно высокими тарифами должны быть противопоставлены отсутствию

[74] EFTA *Bulletin,* April 1961, p. 10.

[75] См. GATT, *Basic Instruments and Documents*, Ninth Supplement, pp. 70—87.

[76] Статья 5 Конвенции предусматривает, что «Совет будет держать под наблюдением вопрос об отклонениях торговли и их причинах» и что, «если произойдет отклонение торговли весьма существенного порядка, любая страна-участница имеет право передать это дело в Совет». В этом случае Совет «примет такие решения, которые необходимы для того, чтобы устранить отклонения торговли путем уточнения правил о происхождении товаров... или другими путями, которые он найдет нужными»; пункт 3 статьи 5 предусматривает, кроме того, определенные временные меры.

[77] См. GATT, *Basic Instruments and Documents,* Ninth Supplement, pp. 70—87.

преференций в странах с низкими тарифами. Таким образом, чистая разница часто будет совсем незначительной, а там, где преференции столь значительны, — как в отношении готовых изделий, — что они могли бы в противном случае вызвать эффективную дискриминацию, должны действовать правила о происхождении товаров в целях ограничения торговли внутри ЕАСТ, и тем самым на практике они должны свести дискриминацию к минимуму. Однако даже если дискриминация этого вида возникнет, группа стран, в пользу которой проводится эта дискриминация, включает более высокий процент развивающихся стран (на долю которых приходится около 47 процентов торговли), чем группа стран, которые могли бы пострадать от этого (около 11 процентов) (см. таблицы II-14 и II-12).

98. Дискриминация против поставок в Соединенное Королевство из стран, не входящих в Содружество, могла бы возникнуть как следствие взаимного влияния зоны преференций Содружества и ЕАСТ следующим путем. Когда требуется выплата пошлин, промышленник не имеет стимула для проведения различия между иностранными поставщиками сырьевого материала и полуфабрикатов в отношении товаров, которые должны быть реэкспортированы. Однако по положению на сегодняшний день Стокгольмская конвенция предусматривает окончательную ликвидацию выплаты пошлин, вследствие чего промышленник будет пытаться использовать сырьевые материалы и полуфабрикаты, облагаемые наименьшим тарифом. Короче говоря, после ликвидации выплаты пошлин могут возникнуть новые стимулы для использования английскими промышленниками сырья, импортируемого по предпочтительным тарифам, для производства товаров, предназначенных для экспорта в другие страны ЕАСТ[78]. Мнение, что дискриминация первого вида, вероятно, не будет строгой, в данном случае имеет меньшую силу. Тем не менее по таблице II-14 за период с 1960 по 1961 год можно выявить лишь небольшой спад с 52,3 до 51,1 процента в доле импорта из стран, не входящих в Содружество, от общей величины поставок из третьих стран. Опять же, если дискриминация этого вида возникнет, торговля группы

[78] Можно видеть, что такая дискриминация зависит от ликвидации «уплаты пошлин», предусмотренной статьей 7 Конвенции. «Уплата пошлин» является способом, с помощью которого экспортер получает компенсацию за пошлины на импортные товары, которые уплачивались за товары, ввозимые в страну, и которые сейчас включаются в стоимость товаров, экспортируемых из этой же страны. Если пошлины на сырьевые материалы были возмещены после того, как были экспортированы готовые товары, и в то же время к этим товарам были применены правила ЕАСТ, может возникнуть искусственный стимул для каждой страны-участницы производить готовые изделия для других стран-участниц и импортировать из них готовые изделия, необходимые для ее нужд. Ликвидация уплаты пошлины означает, что товары, ввозимые в ЕАСТ, должны облагаться тарифами той страны, где они впервые попадают в район ЕАСТ, а не страны потребления. На деле, однако, Конвенция не устанавливает никаких переходных условий для «уплаты пошлин», а просто устанавливает, что начиная с 1970 года любая страна-участница может отказаться от применения условий ЕАСТ к любому товару, за который была разрешена уплата пошлин. До сих пор не было общего стремления ликвидировать ее, и вопрос о том, необходима ли ликвидация уплаты пошлин для ЕАСТ, в настоящее время рассматривается.

ТАБЛИЦА II-14

Экспорт товаров в Соединенное Королевство из стран, не входящих в ЕАСТ, 1960 и 1961 годы

	1960 год		*1961 год*	
	в млн. долл.	*в процентах*	*в млн. долл.*	*в процентах*
Зона преференции Британского содружества [a]	4 705	100,0	4 650	100,0
в том числе:				
Промышленные страны [c]	2 495	53,0	2 490	53,5
Развивающиеся страны [d]	2 210	47,0	2 160	46,5
Другие страны, не входящие в ЕАСТ [b]	5 165	100,0	4 850	100,0
в том числе:				
Промышленные страны [c]	3 735	72,3	3 500	72,2
Развивающиеся страны [d]	1 430	27,7	1 350	27,8
Всего [b]	9 870	100,0	9 500	100,0
в том числе:				
Промышленные страны [c]	6 230	63,1	5 990	63,1
Развивающиеся страны [d]	3 640	36,9	3 510	36,9

Источник: UN *Monthly Bulletin,* June 1963; UN Commodity Trade Statistics.

[a] Заморская стерлинговая зона, включая Канаду.

[b] Исключая экономический класс III и ЕАСТ.

[c] Экономический класс I без ЕАСТ.

[d] Экономический класс II.

стран, в пользу которых будет проводиться дискриминация, будет составлять более высокий процент торговли развивающихся стран (на долю которых приходится около 47 процентов торговли), чем группа стран, которые могут пострадать от этого (20 процентов).

99. Наконец, требует рассмотрения весьма особое положение Португалии. Имея перед собой, с одной стороны, формирование региональных группировок, которые поставили бы ее товары в невыгодное с точки зрения конкуренции положение на рынках Западной Европы, а с другой стороны, имея возможность проникнуть без пошлин на некоторые рынки в случае присоединения к одной из этих группировок, Португалия стремилась войти в ЕАСТ путем, во многом сходным с тем, которым другие страны Южной Европы пытались включиться в ЕЭС. Стимул к присоединению усиливался тем особым подходом, на который готовы были согласиться другие страны-участницы вследствие того, что во многих отношениях Португалия не может пока рассматриваться как развитая страна. В частности, Португалии предоставлен более длительный переходный период для ликвидации большинства ее тарифов, и в течение этого периода может быть обеспечена защита зарождающихся отраслей ее промышленности; могут сохраняться также некоторые количественные ограничения на экспортируемые товары[79].

100. Имеется мало оснований для опасения, что Португалия, производящая товары, которые могут конкурировать с товарами, поставляемыми ЕАСТ развивающимися странами, и находящаяся в условиях, сходных с условиями в развивающихся странах, причинит какой-либо значительный ущерб торговле последних. В 1962 году экспорт Португалии в другие страны ЕАСТ составил менее 2 процентов от экспорта развивающихся стран в ЕАСТ. Что касается продуктов питания и сырья, внешние тарифы стран-участниц настолько низки, что какие-либо выгоды за счет развивающихся стран маловероятны. Готовые изделия Португалии могут дать какую-то выгоду на рынках ЕАСТ, но даже для них возможности ограничены: Португалия уже имеет по сути дела монополию на продажу пробки; даже если она будет использовать тарифные преимущества, сомнительно, что текстильная промышленность Португалии будет в состоянии конкурировать с поставщиками из азиатских стран, и, разумеется, на важном рынке — в Соединенном Королевстве, куда текстиль из развивающихся стран, пользующихся преференциальным режимом, будет продолжать поступать беспошлинно, шансы Португалии занять место традиционных поставщиков невелики.

[79] Специальные условия для Португалии зафиксированы в приложении к Стокгольмской конвенции.

ii) *Система преференций Британского содружества*

101. Образование таможенного союза и принятие общего внешнего тарифа, как это было в случае с ЕЭС, ведет к тому, что или преференциальные системы торговли, которые страны-участницы применяли ранее в пользу определенных третьих стран, исчезнут, или же что вместо этого должны быть предусмотрены условия включения этих стран в союз. В противоположность этому сохранение странами — членами ЕАСТ своих собственных внешних тарифов позволяет странам, пользовавшимся ранее преференциями, избрать другой путь. Таким образом, в то время как заморские страны Содружества наций не будут больше пользоваться преференциями на английском рынке (или же португальские колонии в Португалии) по сравнению с другими странами — членами ЕАСТ, их преференции перед третьими странами сохраняются. Из этого, однако, не следует, что участие Соединенного Королевства в ЕАСТ обязательно окажет на развивающиеся страны Содружества наций меньшее влияние, чем ассоциация развивающихся стран с ЕЭС. Действительно, как указывалось выше, азиатские страны Содружества наций в отличие от африканских стран Содружества наций и ассоциированных стран Африки сумели создать значительный экспортный рынок для готовых изделий в Англии, что сейчас до некоторой степени ставится под угрозу конкуренцией других стран — членов ЕАСТ. В этом разделе делается попытка описать последствия, вытекающие из системы преференций Содружества наций для развивающихся стран этой группы.

102. Отказ Соединенного Королевства от свободной торговли в начале 30-х годов, хотя он и ускорился в результате экономического спада в стране, поразившего ее наряду с другими странами, был следствием факторов, которые чувствовались за много лет до этого. В частности, угроза экономическому превосходству Англии, создавшаяся к концу XIX столетия в результате индустриализации Соединенных Штатов и Германии, приводила многих к выводам — правильным или неправильным, — что свободная торговля более не отвечала наилучшим образом интересам Англии. Эта реакция наряду с протекционистской политикой, проводившейся тогда другими промышленными странами, такими как Соединенные Штаты, привела к принятию закона об импортных пошлинах (1932 год) и созданию британской тарифной стены. Это изменение

экономической политики, в свою очередь, вызвало новые события. Вследствие большой зависимости экономики страны от импорта такой необусловленный отказ от свободной торговли мог в равной степени нанести ей ущерб или принести прибыль. Наиболее подходящим средством избежать этого было сохранение свободной торговли в какой-то преференциальной зоне, на долю которой приходилась большая часть поставок продуктов питания и сырьевых материалов [80]. Такая зона имелась, и в действительности некоторые преференции были установлены между странами Содружества в начале нашего века [81]. Например, Оттавское соглашение (1932 год) предусматривало установление преференций между заморскими странами Содружества, а также между ними и Соединенным Королевством.

103. Некоторое представление о влиянии преференциальных уступок между странами Содружества можно вывести из таблицы II-15 [82]. К концу 30-х годов все четыре соответствующих индекса показывали повышение, хотя это говорит о том, что влияние на экспорт заморских владений в Соединенное Королевство было более существенным, чем влияние на английский экспорт в другие страны Британского содружества [83]. Сразу же после окончания второй мировой войны преференциальные таможенные тарифы играли в определении этих соотношений только второстепенную роль. Реакция на нехватку долларов в виде валютных ограничений и ограничений квот в применении долгосрочных торговых соглашений и желание стран Содружества использовать свои стерлинговые счета, накопленные в Соединенном Королевстве, способствовала повышению доли стран Содружества в импорте и экспорте Соединенного Королевства, что продолжало иметь место вплоть до середины 50-х годов. Исчезновение этих регулирующих факторов привело к тому, что в этой области степень концентрации торговли внутри стран Содружества в значительной степени определялась тарифными льготами и существующими торговыми связями.

ТАБЛИЦА II-15

Торговля стран Британского содружества, 1928—1961 годы

	Экспорт Соединенного Королевства в страны Содружества в процентах от:		*Импорт Соединенного Королевства из стран Содружества в процентах от:*	
	экспорта Соединенного Королевства	*импорта Содружества*	*импорта Соединенного Королевства*	*экспорта Содружества*
1928	41,4	31,3	29,7	32,6
1935	44,1	34,4	36,8	39,3
1938	45,8	32,1	39,7	41,4
1948	51,6	28,8	46,6	28,8
1954	52,2	27,3	51,1	30,2
1961	43,0	22,2	41,4	24,3

Источник: Bela Balassa: "Britain, The Commonwealth and the European Common Market", *Banca Nazionale del Lavoro*, March 1963, p. 73.

ТАБЛИЦА II-16

Соотношение импорта в Соединенное Королевство из зоны преференциальной торговли Британского содружества и средних пределов преференций

	1929[a]	*1937*[a]	*1948*[a]	*1957*[b]
Общий процент товаров, на которые распространяются преференции	7	60—61	54—56	47
Средний процентный предел преференций:				
на товары, на которые распространяются преференции	29—49	17—20	11—13	9
на все товары	2—3	10—12	6—7	4

Источник: Political and Economic Planning: *Commonwealth Preference in the United Kingdom*, 1960, p. 9.

[a] Оценки, взятые из статьи Sir Donald MagDougall and R. Hutt, "Imperial Preference: A Quantitative Analysis", *Economic Journal*, June 1954.

[b] Данные подсчитаны PEP и неполностью сравнимы с результатами, приведенными выше, для 1929, 1937 и 1948 годов.

104. К середине 50-х годов эти преференции были гораздо менее значительными, чем первоначально, а факторы, которые подрывали их влияние, продолжали действовать. Результатом этого наряду с такими факторами, как ослабление конкурентоспособности английского экспорта, было довольно резкое падение доли стран Содружества и Соединенного Королевства в торговле друг с другом. Сокращение преференциальных рамок объясняли снижением тарифов (главным образом через посредство ГАТТ), той тенденцией, что повышение мировых цен приводит к сокращению сферы действия специфических пошлин, а также изменениями структуры торговли [84]. Степень со-

[80] См. S. Dell, *Trade Blocks and Common Markets*, London, 1963, pp. 22—25.

[81] См. The Economist Intelligence Unit, *The Commonwealth and Europe*, London, 1960, p. 10.

[82] Район преференций Содружества состоит сейчас из стран Содружества плюс Ирландия, Бирма и Южная Африка. В статистических целях иногда, однако, удобнее включать в этот район Канаду и стерлинговую зону. Это означает включение Исландии, Ливии и Иордании, которые не пользуются преференциальным тарифом, но на долю этих стран приходится менее 0,5 процента торговли в стерлинговой зоне.

[83] То, что это должно было иметь место, вряд ли вызывает удивление, так как депрессия в начале 30-х годов отразилась в основном на ценах и объеме торговли сырьем.

[84] Например, импорт в Соединенное Королевство сырья в общем при небольших льготах (см. ниже) вырос быстрее, чем импорт пользующихся преференциями продовольственных товаров.

кращения средних преференциальных льгот показывается в таблице II-16. Другим важным моментом является тот факт, что за последние приблизительно 30 лет торговля заморских стран Содружества как по импорту, так и по экспорту развивалась быстрее торговли Соединенного Королевства. Между 1928—1961 годом общий английский экспорт вырос приблизительно на 50 процентов, а экспорт из заморских стран Содружества более чем удвоился. Английский импорт вырос едва на четверть, но импорт в заморские страны Содружества более чем удвоился. Эти изменения сами по себе несут тенденцию к уменьшению доли Соединенного Королевства в импорте и экспорте других стран Содружества.

105. Несмотря на уменьшение этой доли, не может быть сомнения, что экономические, политические и социальные факторы, связывающие Содружество, какими бы слабыми они иногда ни были, во многих случаях все еще сильно влияют на торговлю между странами Содружества и Соединенным Королевством. В таблице II-17 сравниваются фактическая географическая структура английского импорта и экспорта с гипотетической структурой, которую можно было бы получить в том случае, если бы их структура была идентична структуре, наблюдаемой у всех промышленных стран[85].

ТАБЛИЦА II-17

Экспорт Соединенного Королевства в основные районы сырьевых товаров и импорт из них, 1961 год

(в миллионах долларов)

	Экспорт		Импорт	
	действительный	*предположительный*	*действительный*	*предположительный*
Азия				
Стерлинговая зона	1 022	658	924	514
Нестерлинговая зона	186	525	165	380
Африка				
Стерлинговая зона	1 103	445	1 012	474
Нестерлинговая зона	115	545	150	541
Средний Восток				
Стерлинговая зона	220	126	566	316
Нестерлинговая зона	448	446	401	515
Латинская Америка				
Стерлинговая зона	258	109	220	96
Нестерлинговая зона	494	1 284	343	1 356
Океания				
Стерлинговая зона	934	354	969	486
Нестерлинговая зона	2	11	0	14
Канада	639	918	979	1 010
Всего	5 421	5 421	5 729	5 729

Источник: Bela Balassa, *op. cit.*, pp. 70 and 71.

[85] То есть Соединенные Штаты, ЕЭС, ЕАСТ, Япония и Соединенное Королевство.

106. Однако в настоящее время тарифные льготы, вероятно, не являются одним из важнейших факторов, определяющих объем торговли среди стран Содружества. Во-первых, как указывалось выше, степень и размер льгот значительно сократились. Во-вторых, нет очень сильной связи, по крайней мере для Соединенного Королевства, между размером согласованных преференциальных льгот и долей Содружества в импорте. В то время как 57 процентов английского импорта продовольствия, для которого нет преференций, и 71 процент продовольствия, для которого есть определенные преференции размером менее 5,5 процента, поступают из стран Содружества, последние поставляют только 36 процентов из того продовольствия, которое подпадает под адвалорные преференции, и 43 процента того продовольствия, которое подпадает под сочетание адвалорных и специфических преференций[86]. Даже в области готовых изделий страны Содружества поставляют 60 процентов газетной бумаги и феррохрома, для которых нет преференций, по сравнению с 14 процентами других готовых изделий, для которых преференции существуют. Кроме того, хотя Нигерия не предоставляет преференциального режима импорту из Соединенного Королевства, этот импорт составляет $^2/_5$ всего импорта страны. Нет сомнения, что другие факторы, такие как традиционные торговые связи, английские вложения в страны Содружества и использование последними лондонской банковской системы, денежного и товарного рынков, имеют огромное значение для определения объема торговли стран Содружества. Кроме того, вероятно, сам факт существования системы преференций даже в своей несколько ослабленной форме сегодня, возможно, отпугивает потенциальных конкурентов.

107. Одним важным преимуществом для развивающихся стран-членов в системе преференций Содружества является отсутствие обобщенной взаимности[87]. В то время как

[86] The Economist Intelligence Unit, The *Commonwealth and Europe*, London 1960, pp. 14—15. Эти и последующие процентные данные основаны на данных о торговле 1956 года. В отношении сахара некоторые пошлины превышают 5,5 процента, однако высокая доля стран Содружества (69 процентов) объясняется соглашением стран Содружества по сахару. В какой-то мере, конечно, на эти цифры влияет положение с взаимными поставками заморских территорий Содружества и других стран. В двух категориях, где первые дают низкий процент, такие товары, как молочные продукты, фрукты и овощи, имеют важное значение. К категориям, где значительное место занимают заморские территории Содружества, относятся чай, пшеница и замороженное и охлажденное мясо.

[87] Следует учесть, что некоторые страны-члены не могли предоставить преференций Соединенному Королевству в силу международных обязательств, которые они взяли на себя.

Соединенное Королевство, самый большой рынок в системе, предоставляет преференции на основе отсутствия дискриминации всем другим членам, последние, со своей стороны, не обязательно предоставляют подобные льготы [88]. Хотя таблица II-18 показывает значительные вариации в режиме, установленном

ТАБЛИЦА II-18

Размеры преференциальных тарифов на импорт и экспорт товаров Соединенного Королевства

	Импорт в Соединенное Королевство, на который распространяются преференции (в процентах)	*Импорт из Соединенного Королевства, на который распространяются преференции (в процентах)*
Развитые страны		
Австралия	53	80
Канада	40	80
Новая Зеландия	54	90
Развивающиеся страны [a]		
Британская Восточная Африка	81	0
Цейлон	94	65
Кипр	100	98
Родезия и Ньясаленд	28	98
Гана	81	0
Гонконг	99	незначительный [b]
Индия	93	20
Нигерия	77	0
Пакистан	29	33 1/3
Вест-Индия	98	90

Источники: The Commonwealth and Europe, pp. 14 and 15 and Federal Union, *Britain, Europe and the Commonwealth.* Данные об импорте в Соединенное Королевство относятся к 1956 году, а данные об экспорте из Соединенного Королевства—к 1958 году.

[a] В указанных развивающихся странах проживает более 90 процентов всего населения этой части Содружества.

[b] В Гонконге и Сингапуре преференции распространяются только на спиртные напитки и табак.

заморскими территориями Содружества для импорта из Соединенного Королевства, можно видеть, что в целом преференции, предоставленные последнему развивающимися странами, несколько — а в некоторых случаях значительно — меньше предоставленных льгот этим странам в Соединенном Королевстве [89]. Однако эти замечания требуют некоторой оговорки, так как, хотя обычно преференции предоставляются другим странам — членам системы преференций Содружества, если они предоставляются Соединенному Королевству, здесь существует несколько случаев значительной дискриминации. Австралия не предоставляет преференций Индии, Пакистану и Южной Африке; Южная Африка предоставляет преференции в основном Канаде и Новой Зеландии [90]. Ирландия предоставляет преференции на импорт из Соединенного Королевства и Канады, но импорт из других стран Содружества встречается иногда с такой же преференциальной ставкой, иногда — с полной ставкой и иногда — с промежуточной ставкой [91]. Эти случаи дискриминации имеют тенденцию неблагоприятно влиять на развитие торговли стран-членов, но их необходимо отличать от тех случаев, когда последние предоставляют разные преференции другим развивающимся странам: Индия предоставляет преференции только Пакистану, Цейлону, Малайе и английским колониям; Пакистан — только Цейлону, Индии и английским колониям; Родезия и Ньясаленд предоставляют полные преференции английским колониям и меньшие преференции — другим странам Содружества [92].

108. Чтобы определить важность системы преференций Содружества для развивающихся стран-членов, необходимо учитывать не только степень преференций, но также и их размер. Поэтому ниже уделяется внимание преференциям, предоставляемым Соединенным Королевством — рынком, на который приходится более 80 процентов экспорта развивающихся стран-членов в развитые страны-члены [93].

109. Важный вывод из системы преференций, предоставляемых Соединенным Королевством, заключается в том, что нормальная шкала тарифов — применение более высоких ставок на более обработанные товары, — с которой обычно встречаются экспортеры, является фактически обратной для членов зоны преференций Содружества, то есть преференциальная льгота больше на готовые изделия — в среднем 12 процентов, чем на сырье (2 процента); на продовольствие, напитки и табак средняя преференциальная льгота составляет 6 процентов [94]. Фактически, конечно, это в значительной степени отражает «шкалу», которую

[88] Так как страны-члены проводят свою собственную тарифную политику по отношению к третьим странам, то полная взаимность в любом случае невозможна. Даже если каждой страной по отношению ко всем другим странам-членам применяется одинаковая преференциальная льгота, равная обычной пошлине за вычетом преференциальной, сами преференциальные тарифы будут различаться между отдельными странами.

[89] Родезия и Ньясаленд являются, однако, заметным исключением.

[90] The Economist Intelligence Unit, *The Commonwealth and Europe,* London, 1960, p. 17.

[91] E. Nevin, *The Irish Tariff and the EEC: A Factual Survey,* the Economic Research Institute, Dublin 1963, p. 5.

[92] The Economist Intelligence Unit, *loc. cit.* Во всех этих случаях Соединенному Королевству предоставляются полные преференции.

[93] Исключая Южную Африку.

[94] Political and Economic Planning, *Commonwealth Preference in the United Kingdom,* London, 1960, p. 11. Эти несоответствия отражают различия в льготах, предоставляемых товарам, которые внутри этих категорий пользуются преференциями, а также в охвате товаров.

ТАБЛИЦА II-19

Средние преференциальные льготы [a] в преференциальной системе Британского содружества

Страна	*Льгота*	*Льгота для группы* [b]
Развитые страны — члены Содружества		
Канада	3	4
Австралия	4	
Новая Зеландия	4	
Ирландия	4	
Южная Африка	5	
Развивающиеся страны — члены Содружества		
Персидский залив	—	$4^1/_2$
Западная Африка	6	
Родезия и Ньясаленд	2	
Малайский полуостров	1	
Вест-Индия	5	
Цейлон	6	
Британская Восточная Африка	4	
Пакистан	3	
Гонконг	17	
Индия	7	
Другие развивающиеся страны-члены	7	

Источник: На основании PEP, *op. cit.*, Table IV, p. 12.

[a] Средняя преференциальная льгота (в процентах) на все товары.

[b] Средневзвешенная, вычислена на основе стоимости импорта в 1957 году.

тарифная система Соединенного Королевства применяет к остальному миру; никаких преференций не предоставляется там, где, как в отношении сырья, общий тариф приближается к нулю, но они могут предоставляться там, где, как в отношении готовых изделий, тариф значителен. Эта обратная шкала способствовала вступлению Индии, Пакистана и Гонконга в английский текстильный рынок[95], и, несмотря на тот факт, что преференциальные льготы, предоставляемые развивающимися странами-членами, были[96] и будут продолжать сводиться на нет процессом многосторонних тарифных скидок[97], эта обратная шкала будет, вероятно, расти в своем значении (если не в размерах) по мере того, как развивающиеся страны будут расширять свою промышленную деятельность. Тем не менее, из таблицы II-19 можно видеть, что средняя преференциальная льгота, предоставляемая странам Содружества, при рассмотрении ее относительно всего импорта из данного источника необычайно высока.

110. Важно проводить разницу между преференциальным режимом, который открывает доступ товарам по пониженным, но не нулевым тарифам, и режимом, который дает открытый доступ товарам, пользующимся преференциями. Первый предоставляет экспортерам в странах-членах конкурентное преимущество по сравнению со странами-нечленами, но в отличие от последнего ставит их в невыгодное положение с точки зрения конкуренции со стороны местных поставщиков. В этой связи развивающиеся страны — члены зоны преференций стран Содружества извлекают выгоду из того, что преференциальные тарифы стремятся к нулю. Это особенно верно в отношении готовых изделий, для которых эти тарифы фактически все нулевые, хотя даже здесь имеются исключения: на искусственные и синтетические текстильные ткани и на легковые автомобили преференциальные ставки составляют соответственно $^5/_6$ и $^2/_3$ ставки тарифа наиболее благоприятствуемой нации, а на некоторые товары, такие как колесные тракторы для сельского хозяйства, вообще нет преференций[98].

111. В то время как преференции предоставляются странам-членам Соединенным Королевством без дискриминации, фактические льготы различаются между странами в силу разницы в структуре их экспорта в Соединенное Королевство — в особенности по «распространению» их экспорта по трем категориям: продовольствию, напиткам и табаку, сырью и готовым изделиям. Полезно установить, благоприятствует ли развивающимся странам по сравнению с развитыми странами-членами товарная структура их экспорта в Соединенное Королевство. Как можно видеть из приведенных ниже данных, продовольствие, напитки и табак составляют меньшую часть экспорта развивающихся стран-членов в Соединенное Королевство, чем доля развитых стран-членов; сырье и, как ни странно, готовые изделия составляют больший процент.

Экспорт стран Содружества в Соединенное Королевство

	Продовольствие, напитки, табак	*Сырье*	*Готовые изделия*	*Всего в млн. ф. ст.*
	(доля в процентах)			
Развитые страны	50	42	8	921
Развивающиеся страны	40	49	11	647

Источник: Political and Economic Planning, *Commonwealth Preference in the United Kingdom*, p. 12.

[95] Отсутствие сначала каких-либо количественных ограничений на те виды товаров, которые поставляются этими странами на английский рынок, было также в этой связи очень важным обстоятельством.

[96] Учитывая, что доклад Political and Economic Planning, на котором основывается этот анализ, относится к 1957 году.

[97] Можно отметить, что это до некоторой степени могло бы компенсироваться, если бы структура экспорта указанных стран была сдвинута в сторону товаров, пользующихся высокими преференциальными льготами.

[98] Political and Economic Planning, *Atlantic Tariffs and Trade*, London, 1962, p. vii.

Уместно отметить, что готовые изделия составляют большую долю экспорта развивающихся стран Содружества в Соединенное Королевство по сравнению с экспортом заморских развитых стран-членов и что, в самом деле, половина импорта готовых изделий в Соединенное Королевство из зоны преференций Содружества поставляется развивающимися странами. Однако вышеприведенные цифры, возможно, имеют тенденцию к преуменьшению относительного предпочтения, которым пользуются развивающиеся страны-члены в Соединенном Королевстве; если не учитывать экспорт нефти из стран Персидского залива, который не пользуется преференциями, средняя льгота, получаемая группой развивающихся стран, поднимется до 5,5 процентов (см. таблицу II-19) [99].

112. Можно увидеть из цифр таблицы II-19, что Родезия и Ньясаленд и Малайский полуостров развиваются довольно плохо из-за почти полного отсутствия каких-либо промышленных товаров (за исключением черных и цветных металлов) в их экспорте в Соединенное Королевство. Обе страны сильно зависят от категории «сырья»: Родезия и Ньясаленд — от цветных металлов, Малайский полуостров — от каучука, и то и другое поступает в Соединенное Королевство из всех источников беспошлинно. Так как Родезия и Ньясаленд также экспортируют в Соединенное Королевство много табака, который хотя и облагается пошлиной, но все же пользуется небольшой преференцией по сравнению с импортом табака из стран, не входящих в зону преференций стран Содружества, то их средняя преференциальная льгота несколько выше, чем у Малайи. В противоположной части шкалы Индия и особенно Гонконг получают очень значительные преференциальные льготы, отражающие тот факт, что около $^1/_4$ экспорта Индии в Соединенное Королевство и почти весь экспорт Гонконга составляют готовые изделия. Кроме того, обе эти страны экспортируют в Соединенное Королевство готовые изделия, на которые преференциальные льготы имеют тенденцию быть выше средних 12 процентов. Экспорт Индии представлен в основном изделиями из кожи, хлопчатобумажной пряжей и тканями и различными текстильными изделиями, на которые установлены соответственно льготы 12, 16 и 17 процентов; в дополнение к двум последним статьям из Гонконга импортируются одежда и обувь (с льготой 18 процентов) [100].

113. Данные, приведенные в таблице II-17, показывали в какой-то степени влияние стран Содружества на торговлю зоны преференций Содружества в целом. На основе данных, приводимых в таблице II-20, можно сделать некоторые другие заключения, в особенности в отношении развивающихся стран в зоне преференций. Возможно, что самый интересный вывод из этой таблицы будет заключаться в том, что в то время как Соединенное Королевство получает почти $^1/_5$ всего своего импорта из развивающихся стран, пользующихся преференциями, Австралия, Новая Зеландия, Канада и Ирландия получают только около $^1/_{20}$ их поставок из таких источников [101]. Диспропорция особенно заметна в отношении напитков и табака, жидкого топлива и готовых изделий. Она отражает то обстоятельство, что связи между заморскими странами — членами зоны преференций часто менее сильны, чем связи между этими странами и Соединенным Королевством, а также тенденцию, на которую указывалось выше и которую тоже можно частично считать причиной проведения дискриминации другими развитыми странами-членами по отношению к развивающимся странам-членам при предоставлении преференций. Существует слабая разница между развитыми странами-членами в их зависимости от импорта из развивающихся стран; Австралия получает только 9 процентов своего импорта от этой группы, Новая Зеландия — 6,5 процента и Канада и Ирландия — по 4 процента.

114. Меньшее значение следует придавать тому, что эта группа развитых стран получает бóльшую долю своего импорта (около 8 процентов) от развивающихся стран-нечленов по сравнению с долей импорта от стран-членов, так как это обстоятельство полностью объясняется очень высокой долей жидкого топлива, поступающего в эту группу стран из непреференциальных источников, в особенности большого импорта нефти в Канаду из Венесуэлы и Антильских островов (нидерландских владений). Но даже 40 процентов импорта из всех развивающихся стран, получаемого этой группой развитых стран из стран зоны преференций (по сравнению с примерно 60 процентами, приходящимися на долю Соединенного Королевства), составляют значительно большую долю, чем зарегистрированные 24 и 18 процентов для двух других промышленных импортеров — США и Западной Германии, ко-

[99] Импорт нефти в Соединенное Королевство подлежит обложению одинаковой специфической пошлиной, независимо от источника поставки.

[100] PEP, *op. cit*, p. 16. Разница такая, какая в среднем применяется по отношению ко всему импорту стран Содружества по этим категориям. Из-за особого распределения экспорта внутри этих групп Гонконг использует разницу, которая даже выше указанной.

[101] Импорт Южной Африки из развивающихся стран-членов составляет около $^1/_{10}$ ее импорта, и его включение привело бы к увеличению 5,4 процента в таблице II-20 примерно до 6 процентов.

ТАБЛИЦА II-20

Импорт в некоторые развитые страны из стран Британского Содружества и других развивающихся стран, 1961 год
(в миллионах долларов и процентах)

Раздел МСТК и вид товара		Общий импорт	Распределение импорта по районам производства в процентах		
			Развивающиеся страны Содружества [a]	Другие развивающиеся страны	Остальные страны мира
0. Продукты питания	Соединенное Королевство	3 747,7	17,4	9,3	73,3
	Другие промышленные страны Содружества [c]	853,2	17,0	14,2	68,8
	Западная Германия	2 333,5	4,5	20,2	75,3
	Соединенные Штаты	3 026,0	9,3	61,3	29,4
1. Напитки и табак	Соединенное Королевство	413,2	27,2	0,7	72,1
	Другие промышленные страны Содружества [c]	98,2	7,7	1,2	91,1
	Западная Германия	182,8	4,8	9,2	86,0
	Соединенные Штаты	410,1	0,6	8,5	90,9
2. Сырые материалы	Соединенное Королевство	2 686,9	17,7	14,9	67,4
	Другие промышленные страны Содружества [c]	716,7	15,4	8,5	76,1
	Западная Германия	2 276,4	9,3	23,0	67,7
	Соединенные Штаты	2 549,7	10,3	34,2	55,5
3. Горючее	Соединенное Королевство	1 354,2	48,9	38,5	12,6
	Другие промышленные страны Содружества [c]	837,4	12,4	63,0	24,6
	Западная Германия	870,1	9,6	56,3	34,1
	Соединенные Штаты	1 662,4	10,8	75,5	13,7
4. Масла, жиры	Соединенное Королевство	142,0	5,3	36,8	57,9
	Другие промышленные страны Содружества [c]	53,6	23,1	10,4	66,5
	Западная Германия	146,8	5,3	36,8	59,9
	Соединенные Штаты	93,4	0,1	67,2	32,7
5—8. Готовая продукция	Соединенное Королевство	3 919,8	12,0	3,8	84,2
	Другие промышленные страны Содружества [c]	6 500,4	1,7	0,3	98,0
	Западная Германия	4 694,6	2,8	4,3	92,9
	Соединенные Штаты [b]	6 185,5	4,4	5,9	89,7
Всего 0—8	Соединенное Королевство	12 314,2	19,8	11,9	68,3
	Другие промышленные страны Содружества [c]	9 264,8	5,4	7,9	86,7
	Западная Германия	10 940,9	5,0	16,1	78,9
	Соединенные Штаты	14 357,3	7,1	31,4	61,5

Источник: UN Commodity Trade Statistics, January—December 1961.

a Заморская стерлинговая зона без Австралии, Новой Зеландии, Южной Африки и Ирландии.

b Исключая импорт урана.

c Австралия, Новая Зеландия, Ирландия и Канада; данных по Южной Африке по этим пунктам не имеется.

торые имеют мало специальных связей с отдельными развивающимися странами. Это предполагает, что экономические и другие связи между Австралией, Новой Зеландией, Канадой и Ирландией, с одной стороны, и развивающимися странами — членами зоны преференций Содружества — с другой, все еще имеют некоторое значение.

4. СОВЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЗАИМОПОМОЩИ

i) Организация внешней торговли стран-членов

115. Осуществление внешней торговли в странах централизованного планового хозяйства Восточной Европы и в Советском Союзе подробно рассматривается в других материалах[102]. Но здесь необходимо кратко обобщить некоторые из основных характеристик их систем, которые следует иметь в виду при рассмотрении деятельности и возможных заключений по торговле развивающихся стран, входящих в СЭВ.

116. Внешняя торговля планируется каждым правительством — членом СЭВ как часть общего народнохозяйственного плана; при составлении этих планов (краткосрочных, сред-

[102] См. «Проблемы торговли между странами с различными экономическими и социальными системами» в настоящем томе.

ней продолжительности и долгосрочных) по импорту и экспорту в планировании государственных капиталовложений государственные организации теперь проводят различные подсчеты «эффективности внешней торговли» и «эффективности капиталовложений», с тем чтобы окончательные решения в отношении производства или импорта определенного товара для удовлетворения потребностей внутри страны и о производстве на экспорт основывались на соображениях относительной стоимости, а также на других критериях [103]. Государственным внешнеторговым объединениям, которые отвечают за проведение текущих операций по внешней торговле, устанавливают ежегодные планы импорта и экспорта, в которых указываются товары (обычно небольшая группа товаров), подлежащие приобретению или продаже, и их количество, подлежащее приобретению или поставке в определенные страны или группы стран [104]. Внешнеторговые организации в некоторой степени влияют на составление этих планов посредством оценки рыночных условий, возможностей выгодной двусторонней торговли с определенной страной и т. п. В некоторых странах СЭВ эти организации пользуются также некоторыми ограниченными правами по внесению компенсационных поправок в различные утвержденные планы поставок товаров в другие страны в свете изменения рыночных условий в период исполнения плана внешней торговли. Но в основном право выбора любой организацией источника или рынка для определенного товара на основе обычных коммерческих соображений ограничивается пределами каждой группы стран, определенной в ее плане импорта или экспорта. Но даже в этих рамках выбор на короткий срок не вполне разрешен; долгосрочные и средней продолжительности межправительственные соглашения и контракты (особенно те, которые основываются на координации планов, рекомендациях и соглашениях по специализации производства, проводимых в рамках СЭВ, как показывается ниже) приводят в любой конкретный момент к значительному товарообороту, который фактически становится постоянным на разные периоды времени в дальнейшем.

117. При осуществлении прав на принятие решения, которые предоставлены внешнеторговой организации в отношении выбора источника поставки или рынка для определенного товара, она руководствуется не только необходимостью выполнения своего плана по импорту и экспорту (с точки зрения количества определенных товаров, подлежащих приобретению или продаже), но также желанием получить как можно большую прибыль (премии администрации и другие премии устанавливаются в зависимости от полученной прибыли). Таким образом, расчет «прибыли» имеет некоторое значение при выборе рынков экспорта или источников поставки. В общем он получается из сравнения, с одной стороны, стоимости импорта в иностранной валюте (пересчитанной в отечественную валюту по любому установленному курсу для конкретной иностранной валюты) плюс любые пошлины за импорт, а с другой — цены в национальной валюте, по которой этот импорт будет выпущен в отечественную сеть распределения или потребителю [105]. Последняя цена обычно устанавливается на уровне цены отечественного товара такого же качества. Таким образом, расчетные курсы [106] и любые дифференциальные (двухколоночные) тарифы, которые могут применяться, имеют, хотя и ограниченное, влияние на направление торговли [107]. С другой стороны, тарифы для стран, пользующихся принципом наибольшего благоприятствования, не могут рассматриваться как какой-либо показатель покровительства отечественной промышленности или сельского хозяйства перед внешней конкуренцией [108]. Как уже указыва-

[103] В настоящее время основа для подсчета отечественной стоимости и подсчета «эффективности» несколько отличается по странам. «Другими критериями» являются соображения относительной легкости, с которой можно развить производство с целью сэкономить на импорте и увеличить экспорт; различные условия платежей и легкость проникновения восточноевропейского экспорта на различные внешние рынки сбыта; стратегические соображения; значение с точки зрения использования различных методов действий и т. п.

[104] Группирование стран может меняться от одной страны СЭВ к другой и в любой из них в зависимости от времени. Группирование отражает по существу относительную «твердость» или «мягкость» других валют по отношению к данной стране СЭВ (в зависимости, в частности, от степени действующей переводимости валюты, признаваемой страной-партнером, и относительно легким доступом на его рынок), а также политические соображения, которые могут в настоящее время влиять на торговую политику (желание помочь отдельной развивающейся стране и т. д.).

[105] Включая также в стоимость обычные эксплуатационные расходы. Расчет прибыли от торговли на экспорт проводится на такой же основе.

[106] Даже когда официально расчетный курс валюты стран СЭВ по отношению к курсам стран А и В отражает официальный курс А в отношении В, действующий курс может быть другим вследствие надбавки к определенной валюте, получаемой или расходуемой.

[107] В большинстве стран внешнеторговое предприятие не может переносить пошлину на покупателя внутри страны. В одной Венгрии, где это делается, система хозяйственного руководства и бухгалтерии предприятия такова, что позволяет отечественному предприятию проявить инициативу в целях поиска более дешевого товара, а также дает возможность влиять соответственно на импортирующее предприятие.

[108] Как указывалось в этой работе, пошлины — плохое средство для определения степени защиты сельского хозяйства в большинстве стран.

лось, количественное планирование и регулирование внешней торговли являются правилом в странах СЭВ; цена, по которой импортный товар продается на внутреннем рынке, влияет на уровень импорта этого товара только в очень ограниченном смысле. Конечно, существует предел для количества любого товара, который потребитель может закупить при данном уровне и распределении дохода и при данной цене, но будет правильно сказать в отношении товаров для потребителя, что отечественная цена отражает количество, которое предполагается произвести и импортировать, а не цену, установленную в зависимости от воздействия потребителя на уровень импорта. В области жидкого топлива, сырья и капитального оборудования соображения стоимости импорта как фактора, влияющего на потребность в этих товарах внутри страны, вероятно, еще менее уместны.

118. Переходя от практики торговли отдельных стран-членов к влиянию СЭВ как такового на торговлю своих членов, следует иметь в виду, как уже указывалось в главе I, что осуществляется это посредством координации планов развития народного хозяйства: нет необходимости в установлении официальных тарифов и других мер, таких, которые применяются в ЕЭС и ЕАСТ, чтобы повлиять на решения отдельных промышленников и торговцев. В остальной части этого раздела прослеживается развитие СЭВ как инструмента экономического сотрудничества в Восточной Европе и в конце кратко рассматриваются его возможные последствия на торговые отношения между странами Восточной Европы и менее развитыми странами в остальном мире. Никаких попыток статистической оценки прогнозов на будущее в отношении этой торговли в этой статье не дается, если не считать краткой сводки в части 3 главы III основных выводов, сделанных на основе подготовленного для Конференции отдельного доклада: «Торговля в прошлом и перспективы торговли между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами», приведенного в этом томе.

ii) Развитие международных торговых отношений в Восточной Европе

119. Целесообразно усвоить общую периодизацию развития торговли стран СЭВ вплоть до ее современного состояния, как она показана выше, в таблице II-1, до рассмотрения не совсем идентичной периодизации истории развития самого СЭВ [109]. Первая фаза развития торговли продолжалась с 1948 по 1953—1954 годы. В течение этого периода большое влияние на развитие структуры внешней торговли оказывало ухудшение политических отношений между Востоком и Западом начиная примерно с 1948 года вплоть до окончания корейской войны, что сопровождалось установлением стратегического контроля на довольно широкий круг товаров, экспортируемых из западных промышленных стран в зону СЭВ. К тому же во всех странах зоны имел место очень сходный плановый характер развития экономики, при котором ресурсы концентрировались на развитии промышленности (и в особенности на развитии тяжелой промышленности) и проводилась общая политика в направлении максимального уменьшения зависимости страны от внешней торговли. Концентрация торговли стран СЭВ на обмене внутри зоны достигла максимального уровня в 1953 году, когда торговля внутри зоны составляла около 65 процентов всего товарооборота, по сравнению с около 45 процентами в 1948 году. В течение этого периода торговля между самими восточноевропейскими странами, за исключением их торговли с Советским Союзом, выросла с 24 процентов всего их товарооборота до 31 процента, а их торговля с Советским Союзом выросла примерно с 26 процентов до приблизительно 40 процентов (и до 42 процентов в 1954 году) [110]; их же торговля с западными странами сократилась к 1953 году не только относительно, но даже и абсолютно [111].

120. В последующих годах можно обнаружить ряд различных влияний на развитие торговли стран СЭВ. Постоянный быстрый рост экономики сам по себе способствовал росту торговли. Помимо этого, изменения в национальной экономической политике, выражающиеся в проявлении большего внимания к соображениям стоимости и большем упоре на международную торговлю, ослабление международной напряженности и снятие некоторых стратегических и иных ограничений, установленных западными правительствами на тор-

[109] В последующем изложении вопросов, касающихся развития торговли, сочетание «страны СЭВ» охватывает те страны, которые были членами Совета на протяжении большей части его истории, то есть включая Албанию и Восточную Германию и исключая Монголию (см. ниже).

[110] Рекордные годы приходятся несколько по-разному на отдельные страны, но обычно — это период с 1952 по 1954 год. Наивысшая концентрация по Советскому Союзу была достигнута в Албании и Болгарии (около 60 процентов), и Румыния определенно попадала в эту категорию, хотя подробных данных о торговле в начале 50-х годов по этой стране не сообщалось. В Чехословакии, Венгрии, Польше максимальная доля достигла 40 процентов. Для Восточной Германии рекорд составлял 47 процентов.

[111] Цифры в этом разделе основываются на данных, опубликованных в UN *Monthly Bulletin of Statistics* June, 1960, Special Table A, и на национальной статистике с включением торговой статистики стран-партнеров. Потребовалось небольшое количество оценок, но неопределенность никак не может быть больше 0,2—0,3 процента.

говлю с Восточной Европой и Советским Союзом, и установление торговых отношений с рядом новых независимых стран — все это способствовало ускоренному расширению всей торговли стран СЭВ по отношению к темпам роста их национального дохода, к расширению торговли между Востоком и Западом и торговли с развивающимися странами внутри этой категории стран. За несколько лет после 1953 года доля внутризональной торговли в товарообороте стран СЭВ понизилась, хотя никогда не опускалась ниже уровня 59 процентов, достигнутого в 1956 году. Но с этого времени были предприняты усиленные меры по координации национальных планов в рамках СЭВ, с тем чтобы улучшить использование мощностей и постепенно достигнуть необходимых в будущем запасов важных видов топлива и сырья и обеспечить более рациональные распределения производственных мощностей и структуру взаимной торговли внутри зоны, а это привело к очень быстрому расширению торговли внутри зоны. Тот факт, что либерализация условий торговли с Восточной Европой со стороны правительств промышленных западных стран замедлилась в конце 50-х годов и в начале 60-х годов, возможно, также является фактором в этом развитии. Опасность немедленного установления ограничений, вероятно, подрывала возможность осуществлять некоторые усилия, которые в противном случае можно было бы предпринять для создания устойчивых торговых потоков. Трудности с предложением товаров и активной продажей типов товаров, для которых больше всего появлялось рынков сбыта в промышленных западных странах, также сыграли свою роль. Быстрое расширение торговли стран СЭВ с развивающимися странами было слишком мало по абсолютному значению, чтобы быть значительной компенсацией.

121. В 1962 году был достигнут новый максимум концентрации торговли стран СЭВ по внутризональному обороту. Снова, как в 1953 году, он составлял 65 процентов всего товарооборота стран СЭВ [112]. Однако доля рыночных доходов во всей торговле была в 1962 году выше, чем в 1953 (30 процентов по сравнению с примерно 20 процентами), в то время как доля стран Азии с плановым хозяйством (континентального Китая, Монголии, Северной Кореи и Северного Вьетнама) в торговле стран СЭВ упала с приблизительно 15 процентов до 5 процентов. Доля внутренней торговли всех государств централизованного планового хозяйства во всем товарообороте этой более широкой группы упала с 78 процентов в 1953 до 69 процентов в 1961 году [113].

122. В период между 1953—1962 годом общий товарооборот стран СЭВ рос очень быстро — с примерно 13 миллиардов до 32 миллиардов долларов. Но он не только остается более концентрированным внутри зоны, по сравнению с любой другой сравнимой группой из восьми стран; он еще и низок по отношению к их промышленному производству. Доля стран СЭВ в мировой торговле в 1962 году составляла около 11 процентов, а их доля в мировом промышленном производстве была около 30 процентов. Эта группа стран в целом имеет относительно низкий уровень внешней торговли по сравнению с их промышленным производством или национальным доходом, в основном (хотя не только поэтому) в связи со все еще малой зависимостью Советского Союза от внешней торговли. В этой стране доля внешнеторгового оборота в общем национальном материальном доходе в 1962 году составляла только 6,75 процента по сравнению с 11 процентами в США (на основе официальной советской оценки сравнимых уровней национального материального дохода на душу населения в обеих странах) [114]. Официальные данные о соотношении внешнеторгового оборота и национального дохода в сравнимых ценах были опубликованы среди других стран СЭВ только по Венгрии и Польше — свыше 60 процентов и около 25 процентов соответственно. Эти цифры не очень сильно отличаются от соответствующих цифр по некоторым западноевропейским странам, более или менее сравнимым по размерам и ресурсам. Цифры на душу населения по внешней торговле показывают относительно высокую долю внешней торговли в Болгарии и, возможно, в Чехословакии [115].

iii) *Развитие деятельности СЭВ*

123. Совет экономической взаимопомощи был создан в январе 1949 года странами-осно-

[112] Согласно Коммюнике 17-й сессии СЭВ, концентрация торговли между странами СЭВ за первые девять месяцев 1962 года достигла 75 процентов по машинам и оборудованию, свыше 98 процентов — по углю и коксу, 96 процентов — по сырой нефти и нефтепродуктам, 80 процентов — по минеральным удобрениям, 77 процентов — по хлебу в зерне и 67 процентов — по лесу.

[113] Полных данных по торговле азиатских стран планового хозяйства на 1962 год еще не имеется.

[114] В 1935—1936 годах, когда национальный доход на душу населения составлял в США около 52 процентов уровня 1962 года (приблизительно равно отношению уровня национального материального дохода в Советском Союзе к уровню на душу населения в США в 1962 году по официальным советским данным), доля внешней торговли США была выше, чем в 1962 году (см. «Движение торговли в прошлом и перспективы на будущее между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами» в настоящем томе).

[115] *Там же.*

вателями — Болгарией, Чехословакией, Венгрией, Польшей, Румынией и Советским Союзом. Албания и Восточная Германия стали членами СЭВ в 1950 году, и после этого до 1962 года состав членов оставался неизменным. В 1962 году Монголия присоединилась к СЭВ, но Албания перестала принимать участие в его работе.

124. Первый период существования СЭВ продолжался с 1949 года до середины 50-х годов. На 1-й сессии Совета, в апреле 1949 года, был создан постоянный секретариат с пребыванием в Москве, и за период с 1949 по 1953 год была проделана определенная работа в области технического сотрудничества, обмена научно-технической информацией и торговых отношений. В последующие два года условия для более перспективного сотрудничества улучшились благодаря изменениям в политике стран, о которых уже упоминалось, в направлении большего интереса к использованию выгод международного разделения труда, а также благодаря другим изменениям в национальных условиях и в международных связях стран этой зоны. В 1954 и 1955 годах проводилось обсуждение вопросов по координации государственных планов на 1956—1960 годы и на более длительные периоды, предусматривающие координацию производства и капиталовложений и, следовательно, расширение торговли между странами-членами. Но в 1956 и в 1957 годах имел место широкий пересмотр планов, и на короткие периоды работа СЭВ по координации намеченных заданий по перспективным планам в различных областях промышленности и сельского хозяйства прерывалась.

125. Однако в мае 1956 года был сделан важный шаг вперед, когда было создано 12 постоянных комиссий Совета (позднее количество их увеличилось до 21) [116], которые должны обеспечивать координацию планов и специализацию производства среди стран-членов в различных отраслях промышленности и сельского хозяйства. Задачей Совета на этом этапе было, во-первых, не допустить повторного появления нехватки во всей зоне важных видов топлива, электроэнергии и сырья (особенно металлов), что создавало трудности в прошлом, и, во вторых, способствовать специализации промышленного производства среди его членов, что по меньшей мере принесло бы потенциальные выгоды крупномасштабного производства для отдельных стран и для всей зоны в целом. Но цель достижения экономически более целесообразного разделения труда между странами СЭВ сочеталась с задачей преобразования менее индустриализованных стран группы в возможно короткий срок в развитые в промышленном отношении страны с разносторонней структурой производства. Индустриальный подход к экономическому сотрудничеству частично был следствием признания права за каждой страной на создание разносторонней структуры промышленности: специализация должна была поощряться внутри каждой крупной отрасли промышленности.

126. Первые рекомендации по специализации производства были сделаны в 1955 и 1956 годах (временными комиссиями, которые собирались до создания постоянных комиссий) по различным металлам и типам машин, некоторым химическим продуктам и некоторым товарам сельского хозяйства. Эти рекомендации были пересмотрены, и в последующие годы было сделано много новых рекомендаций. Рекомендации отражались в различной степени в двусторонних долгосрочных торговых соглашениях, заключенных между странами СЭВ, а также в заданиях, установленных в их долгосрочных планах, хотя в первые годы главный практический эффект обсуждений, приводивших к составлению рекомендаций, заключался, по-видимому, в том, чтобы способствовать кратковременному улучшению использования мощностей путем развития внутризональной торговли. В нескольких случаях, когда страна делала большие капиталовложения, с тем чтобы удовлетворить потребность своих партнеров в важных изделиях, для облегчения бремени ее расходов ей предоставлялся международный кредит. Но эти кредитные соглашения (например, капиталовложения Чехословакии в польскую угольную промышленность и производство серы) по существу были двусторонними соглашениями, так же как долгосрочные торговые соглашения, даже если они заключались в рамках СЭВ. Постройка нефтепровода «Дружба», необходимого для распределения советской нефти по странам зоны, является примером более координированного капиталовложения. Здесь каждая страна несла расходы по постройке нефтепровода на своей собственной территории. Но сейчас, кажется, рассматривается вопрос об увеличении капиталовложений между странами зоны (см. ниже).

127. Усиление деятельности СЭВ в области координации перспективных заданий по производству определенных продуктов или групп товаров, а также поощрения разделения труда при реализации планов облегчалось тем, что принимались общие сроки долгосрочных планов или контрольные сроки в этих периодах индивидуально странами-членами. В настоящее время такие планы имеются на сроки до

[116] Включая некоторые непромышленные комиссии (см. ниже).

1965, 1970 и 1980 года[117]. Это также привело к появлению ряда важных проблем. Самой главной, конечно, была проблема выработки критерия управления плановым разделением труда между странами — членами СЭВ. Пока существенных рекомендаций по специализации было относительно мало. Как это было в конце 50-х годов, вполне удовлетворяли довольно общие принципы, но, когда их стало много, страны-члены стали уделять больше внимания этому вопросу. Одним из результатов этого было соглашение 1962 года «Об основных принципах международного социалистического разделения труда», рассматриваемое ниже. Помимо этого, чем больше разрабатывались планы координации производства между секторами, тем необходимее становилось расширение координации планов и установление критериев управления. Необходимость в такой более широкой координации особенно отмечалась в официальных заявлениях правительств-членов в конце 50-х — начале 60-х годов. На уровне практического применения таких согласованных принципов в 1958 году была создана комиссия по экономическим проблемам, которая предприняла, в частности, сравнение отчетов об исполнении госбюджетов и уровней реального дохода стран-членов, а также определение относительной стоимости производства и «эффективности» капиталовложений. Вопросы цен, по которым должна проводиться торговля между странами — членами СЭВ, а также основы для проведения расчетов между странами-членами особенно изучались также в последние годы. Современное состояние обсуждения этих проблем рассматривается ниже.

128. Достаточно здесь отметить, что некоторое признание того положения, что жесткое сбалансирование платежей приводило к сокращению возможностей оптимального разделения труда внутри зоны, обнаружилось еще в 1957 году в заявлении о введении в действие с 1958 года схемы многосторонних клиринговых расчетов. Но фактически строгое двустороннее сбалансирование платежей до сих пор осталось правилом проведения только двусторонних соглашений о пределах взаимного кредитования (обычно на годичный срок), многосторонней компенсации расчетов (обычно связанных также с западными странами) через Экономическую комиссию ООН для Европы по клиринговым соглашениям, а также иногда — займов конвертируемой валюты из Советского Союза в Болгарию, Восточную Германию, Венгрию и Польшу. Но такие кредиты и многосторонние компенсации были незначительными по сравнению с общим объемом торговли. В настоящее время предпринимается новая попытка многостороннего сбалансирования платежей внутри зоны СЭВ (см. ниже).

129. На протяжении всей истории СЭВ принятый принцип определения цен в торговле между странами зоны СЭВ сводился к тому, что цены должны устанавливаться «на основе средних мировых рыночных цен на основном рынке данного товара в течение точно определенного периода»[118]. Всегда считалось, что «мировые цены» следует скорректировать, чтобы избежать колебаний и воздействия практики монополий, а на многие товары, на которые нет ясных цен мирового рынка, цены устанавливались всегда по соглашению. Теперь объявлено, что на 1964 и 1965 годы основой цены будут средние мировые цены 1957—1961 годов, но эффективная интеграция экономики стран СЭВ потребует (или должна сопровождаться) перехода к новой основе для установления цен во внутризональной торговле, которая будет отражать структуру стоимости в зоне. Возможность этого рассматривается ниже[119].

130. Наконец, следует упомянуть о том, что новое значение, приданное координации планов в широкой области, проявилось в организационном плане при создании в 1962 году исполнительной комиссии, состоящей из заместителей председателей Советов министров, которая должна обеспечивать более постоянное руководство работой подчиненных организаций, чем это можно сделать с помощью самого Совета, а также рассматривать основные вопросы координации планов. Ее «Бюро» фактически работает постоянно (см. ниже).

iv) *Современная организация и руководящие принципы СЭВ*

131. Двумя главными документами, характеризующими организацию СЭВ и согласованные принципы, по которым он работает сегодня, являются Устав, впервые опубликованный в 1959 году и последний раз пересмотренный в 1962 году, и «Основные принципы международного социалистического разделения труда», принятые в 1962 году. Согласно

[117] Хотя от двух первоначальных национальных планов на период по 1965 год отказались, а многие временные первоначально установленные задания на 1970 и 1980 годы теперь пересматриваются

[118] Стандартное положение в годичных и долгосрочных двусторонних соглашениях между странами СЭВ в конце 50-х годов.

[119] Краткий обзор сотрудничества в рамках СЭВ в середине и конце 50-х годов с рассмотрением расчетов эффективности экспорта и проблем ценообразования в торговле между странами СЭВ в то время, см. *Economic Bulletin for Europe,* vol. 11, No. 1, pp. 57—74.

первому документу, вступление в члены СЭВ открыто для всех стран, которые «разделяют цели и принципы Совета и изъявляют согласие принять на себя обязательства», содержащиеся в Уставе[120]. Страны-нечлены могут принимать участие в работе СЭВ в качестве наблюдателей по приглашению и на условиях, определяемых Советом. Фактически в качестве наблюдателей в середине 50-х годов приглашались Югославия и континентальный Китай[121]. Монголия, Северная Корея и Северный Вьетнам были наблюдателями в 1958 году, когда Югославия потеряла свой статус; все азиатские страны планового хозяйства (за исключением Монголии, которая теперь является членом СЭВ) не часто бывали наблюдателями в 1962—1963 годах. Вообще предполагалось, что Югославия очень скоро восстановит свой статус наблюдателя. Единственным другим наблюдателем за все время, как сообщали, была Куба, на заседании комиссии по стандартизации в 1963 году.

132. Согласно Уставу, «экономическое и научно-техническое сотрудничество стран — членов Совета должно осуществляться в соответствии с принципами полного равенства, уважения суверенитета и национальных интересов, взаимной выгоды и товарищеской взаимопомощи». Любой член может выйти из состава СЭВ с предупреждением за шесть месяцев.

133. От членов требуется, чтобы они обеспечивали Совет всей информацией, которая может потребоваться для его работы, чтобы они обеспечили применение на их территориях рекомендаций, с которыми они согласились, и сообщали Совету о ходе применения таких рекомендаций. Однако любая страна может заявить о своем несогласии и незаинтересованности в рекомендации большинства и в этом случае она не обязана предпринимать какие-либо шаги по ее исполнению. Но она не имеет права вето на рекомендации, приемлемые для других. Таким образом, здесь нет правила единогласия. С другой стороны, ни один орган СЭВ не имеет и не должен получать в дальнейшем сверхнациональных прав[122].

134. Высшим органом СЭВ является сессия самого Совета (созывается два раза в год). Ей подчинен Исполнительный комитет на уровне заместителей председателя Совета министров, созданный в 1962 году и собирающийся каждые два месяца, который отвечает не только за общее наблюдение за работой подчиненных подразделений организации, но также за выполнением членами обязательств, возникающих из факта принятия рекомендаций СЭВ. Он рассматривает все важнейшие предложения по сотрудничеству, специализации и координации планов, выдвинутых постоянными комиссиями, секретариатом или отдельными странами, и особо отвечает за обеспечение координации планов в самом широком смысле и за применение на практике основных принципов. При выполнении последних задач Комитету оказывает помощь «Бюро», состоящее из работников госпланов стран, которое фактически работает постоянно. Каждая страна-член представлена в этих организациях и в постоянных комиссиях, приведенных ниже. Обслуживаются они международным секретариатом.

135. Постоянные комиссии СЭВ являются центром практической работы по координации планов производства, организации научно-технического сотрудничества и т. д. в отдельных отраслях промышленности, а также сотрудничества в ряде других областей (в том числе по стандартизации статистических и экономических понятий, исследованиям по сравнению относительной стоимости и т. д.), в которых согласованные данные и понятия необходимы в качестве основы для принятия решения о международном разделении труда. Ниже приводится перечень существующих комиссий и подобных им организаций с датами их создания, а также перечень основных вспомогательных рабочих комиссий и других организаций, о которых периодически сообщалось в печати. В этих перечнях указаны основные товары или группы товаров, которым уделяется особое внимание, а также обсуждаемые вопросы.

Комиссия	*Год создания*	*Подкомиссии, рабочие группы и т. п.*
По сельскому хозяйству [a]	1956	По фруктам и овощам, сельскохозяйственным ярмаркам, исследованиям в области сельского хозяйства, ветеринарным проблемам, сельскохозяйственным кооперативам, упаковке, механизации, семенам.
По углю	1956	

[120] Первоначально допускались только европейские страны.

[121] Югославия — впервые в 1956 году и только в сам Совет и в комитет по постройке плотины у Железных ворот на Дунае, тогда как континентальный Китай приглашался также на сессии комиссий.

[122] Недавнее сообщение о первом заседании правления директоров Международного банка экономического сотрудничества, который, как отмечается ниже, должен руководить новой схемой многостороннего клиринга, предполагает, что банк может быть исключением. Сообщалось (*Soviet News*, London, 13 November 1963), что «решения принимаются большинством Правления директоров», в состав которого входят по одному представителю от страны-члена с правом одного голоса.

Комиссия	*Год создания*	*Подкомиссии, рабочие группы и т. п.*
По электроэнергии	1956	По международным энергетическим системам и общим проблемам электроэнергии, гидроэлектростанциям, тепловым станциям, исследованиям по проекту «Дунай».
По нефти и газу	1956	
По железу и стали	1956	По коксохимии, катаной стали, выплавке чугуна и обогащению руды.
По цветным металлам	1956	По обработке цветных металлов.
По машиностроению	1956	По роликовым подшипникам, изготовлению приборов и автоматизации, станкам, автомобилям, тракторам и сельскохозяйственному машиностроению, телесвязи, тяжелому машиностроению.
По химикатам	1956	По минеральным удобрениям, пестицидам, пластикам, искусственному волокну, синтетическому каучуку, резиновой и шинной промышленности, нефтехимии, вспомогательным материалам и материалам для мойки текстиля, неорганическим соединениям, производству пленки, целлюлозе и бумаге, лакам и краскам, красителям, фармацевтическим препаратам, оборудованию, долгосрочному планированию.
По легкой и пищевой промышленности [a]	1958	По обуви, координации исследований в текстильной, кожевенной, обувной промышленности и в области переработки продовольствия.
По строительству	1958	По градостроительству и техническим условиям в области строительства.
По транспорту	1958	По электрификации железных дорог, пассажирским и грузовым перевозкам и воздушному транспорту.
По использованию атомной энергии для мирных целей	1960	По атомной энергии, атомному машиностроению.
По внешней торговле	1956	По арбитражу
По экономическим вопросам	1958	По отчетам по использованию госбюджетов, реальному доходу, эффективности капиталовложений.
По денежному обращению и финансам	1962	
По статистике	1962	По промышленной статистике, механизации учета и статистическим системам, сельскохозяйственной статистике, внешнеторговой статистике.
По координации научных и технических исследований	1962	
Институт стандартизации	1963	
По геологической разведке	1963	

Примечание: Сведения в последней колонке, возможно, неполные. Они основываются на данных Секретариата о сессиях, коммюнике и заявлениях СЭВ в прессе стран-членов.

[a] До 1958 года только «По сельскому хозяйству». После июня 1958 года туда же вошло лесное хозяйство, а Комиссия по лесоматериалам и целлюлозе, созданная в 1956 году, была ликвидирована.

[b] Разделилась на две в 1963 году.

Кроме того, в Праге функционирует центральное управление электроэнергетических систем, объединяющее электросистемы Чехословакии, Восточной Германии, Венгрии, Польши и Украины, к которым к концу 1963 года присоединятся Болгария и Румыния, а в Москве недавно был создан Международный банк экономического сотрудничества (см. ниже). Комиссии, перечисленные выше, размещаются как в Москве, так и в различных столицах стран Восточной Европы.

136. Цели СЭВ и принципы, согласно которым эти цели достигаются, определены Уставом и «Основными принципами», упомянутыми выше. Общая цель определена Уставом как содействие путем объединения и координации усилий стран-членов плановому развитию народного хозяйства, ускорению экономического и технического прогресса в этих странах, повышению уровня индустриализации стран с менее развитой промышленностью, непрерывному росту производительности труда и неуклонному подъему благосостояния народа.

137. В «Основных принципах международного социалистического разделения труда» подчеркивается, что координация национальных народнохозяйственных планов при достижении поставленных целей должна обеспечивать одновременно: *a*) установление или сохранение «сбалансированности экономики каждой страны.., комплексного (многостороннего) развития экономики отдельных социалистических стран в интересах наиболее полного и целесообразного использования во всех странах природных и экономических предпосылок.., включая трудовые ресурсы; постепенное преодоление исторически сложившихся различий в уровнях экономического развития отдельных стран, прежде всего путем индустриализации с относительно невысоким уровнем» дохода и *b*) международное социалистическое разделение труда, которое обеспечит «наиболее полное удовлетворение потребностей населения в каждой стране при мини-

мальных затратах общественного труда», другими словами, сведет к минимуму издержки производства в зоне[123]. «Международная специализация» производства упоминается как средство обеспечения технической эффективности и уменьшения издержек производства. Неоднократно подчеркивается, что это должно привести к установлению «устойчивых экономических связей» между странами СЭВ (стр. 14) *; «взаимосвязь между экономикой отдельных стран, вытекающая из разделения труда, должна быть прочной и устойчивой, ибо нарушение ее даже одной страной неизбежно ведет к нарушению хозяйственного ритма и в других социалистических странах» (стр. 12) *; «разделение труда должно надежно обеспечивать каждой социалистической стране сбыт специализированных видов продукции и приобретение необходимого сырья, материалов, оборудования и других товаров» (стр. 8) *. Особенно подчеркивается необходимость практического осуществления рекомендаций по международной специализации путем заключения прочных «долгосрочных двусторонних и многосторонних торговых и других соглашений» между странами СЭВ (стр. 30) *.

138. Указывается, что при координации национальных планов, в том числе для «наиболее целесообразного размещения производственных мощностей по выпуску однородной или взаимозаменяемой продукции», главным критерием должно быть снижение издержек производства, но «расчеты сравнительной экономической эффективности капитальных вложений и производства в социалистических странах, а также народнохозяйственной эффективности внешней торговли используются при координации планов стран как важный, хотя и не единственный, критерий для обоснования рациональных путей углубления международного социалистического разделения труда» (стр. 22—23) *. Должны также учитываться соображения о необходимости обеспечения полной занятости рабочей силы, равновесия платежного баланса, укрепления обороноспособности и выравнивания уровня экономического развития стран. Защищается необходимость постепенного введения «многосторонних торговых и платежных соглашений», что позволит обойтись без строгого сбалансирования платежей при двусторонних соглашениях, а также постепенный переход «мирового социалистического рынка... на собственную базу цен» (стр. 30—31) *.

139. Упор делается на обеспечение «возможно большего производства... видов сырья, дефицитных в социалистическом лагере», а также топлива и электроэнергии; на том, чтобы «максимально содействовать быстрому росту производства черных и цветных металлов» и на «необходимость всемерного увеличения производства продовольственных продуктов и сырья сельскохозяйственного происхождения с целью достижения самого высокого в мире жизненного уровня трудящихся» (стр. 15, 16, 21, 26) *[124].

v) *Современный период развития СЭВ*

140. Некоторые виды деятельности СЭВ, проводимой в соответствии с «Основными принципами», могут быть отмечены здесь только очень коротко, так как они не имеют прямого влияния на торговую политику стран-членов. К таким сторонам деятельности относятся обмен научно-технической информацией, сотрудничество в развитии транспортных средств внутри зоны, достаточных для эффективного обеспечения торговли между странами СЭВ, сотрудничество в области статистики, экономических и других исследований. Большое значение для современного и потенциального развития международной торговли имеют: *a*) деятельность секторальных комиссий по координации планов и выдаче рекомендаций по специализации в своей области; *b*) все большее внимание, уделяемое вопросам координации общих планов; *c*) непрерывные обсужде-

[123] Необходимость «более быстрого в конечном счете развития стран с менее высоким экономическим уровнем по сравнению с другими социалистическими странами» признается и обеспечивается путем оказания им технической и другой помощи (стр. 28)*. Основой для их развития является «создание многоотраслевой структуры народного хозяйства социалистических стран, сочетающей в оптимальном комплексе промышленность и сельское хозяйство, добывающие и перерабатывающие отрасли, производство средств производства и производство предметов потребления» (стр. 24)*. Опасение высказывается против попыток создания «замкнутого комплекса народного хозяйства в ущерб углублению рационального международного разделения труда или односторонней международной специализации экономики». Следующие факторы должны учитываться при оптимальном сочетании комплексного развития и специализации: «наличие и предусматриваемые к вводу в действие производственные мощности; трудовые ресурсы; возможности роста численности и квалификации кадров; достигнутый уровень национального дохода, накопления и потребления в народном хозяйстве, возможности повышения их уровня и соответственно емкости внутреннего рынка; природные богатства и почвенно-климатические условия, географическое положение страны по отношению к другим странам, имеющиеся международные коммуникации и возможности их дальнейшего развития; сложившиеся экономические связи с социалистическими и другими странами мира, возможности их дальнейшего расширения и установления новых связей. При этом нельзя переоценивать роль природных условий и исторических традиций; наиболее эффективное и полное их использование должно сопровождаться созданием новых условий и традиций в соответствии с задачами социалистического и коммунистического строительства» (стр. 25)*.

* англ. текста.

[124] «Основные принципы» особенно требуют «максимального производства зерна и продуктов животноводства в каждой социалистической стране» (стр. 2) *.

ния методов определения «целесообразных» структур производства и специализации внутри зоны; *d*) планируемый переход к новой базе ценообразования в торговле между странами СЭВ; *e*) создание Международного банка экономического сотрудничества и попытки применить более многостороннюю систему платежей внутри зоны. Эти стороны деятельности рассматриваются ниже.

141. Согласованные рекомендации в отношении развития или размещения производства в рамках зоны СЭВ относятся уже теперь к тысячам видов товаров. Как указывалось, одной из причин всех консультаций с вынесением данных рекомендаций являлась необходимость обеспечить максимальное использование в течение короткого или среднего промежутка времени всех существующих производственных мощностей в зоне. Более отдаленные цели отличались в какой-то степени в разных отраслях промышленности, причем относительный упор делался или на расширение производства, или на специализацию внутри зоны.

142. Теперь рекомендации СЭВ охватывают всю область топлива и электроэнергии, и, как указывалось в «Основных принципах», главной задачей здесь являлось обеспечение такого производства внутри зоны, которое могло бы удовлетворить предполагаемые потребности стран-членов. Выше упоминалось об объединении электроэнергетических систем зоны и о совместной постройке нефтепровода «Дружба» для подачи советской нефти в другие страны СЭВ. Также и в области большинства основных сырьевых материалов (таких как металлы и химическое сырье) главным руководящим принципом являлось максимальное использование природных ресурсов зоны, с тем чтобы удовлетворить предполагаемые потребности. Размещение промышленных предприятий по первичной обработке в основном определялось размещением соответствующих природных ресурсов. В каждой стране имела место тенденция создать у себя некоторые предприятия по выплавке стали без учета наличия своих собственных природных ресурсов, но делались рекомендации по специализации внутри каждой выпускающей металл отрасли. Сообщалось, что в области химии такими рекомендациями охвачено 15 отраслей и более тысячи изделий (в том числе, конечно, и продукты высокой степени обработки) [125].

143. Соглашения о проектах совместных капиталовложений заключались по топливу и сырьевым материалам, добыче угля, природного газа, производству электроэнергии, добыче железной руды, меди, алюминия, соды, фосфатных удобрений, серы и некоторых других основных химикатов и целлюлозы, а также постройке нефтепровода и объединению энергосистем и постройке газопровода из Румынии в Венгрию [126]. Они были международными проектами только в том смысле, что одна страна (иногда две) выделяла кредиты (обычно в виде поставок оборудования, а не свободного капитала) для покрытия части издержек по капиталовложениям в проект другой страны. Сумма и условия кредитования определялись путем прямых переговоров между партнерами, и часто кредит возмещался поставкой получаемого продукта в результате осуществления проекта в течение установленного периода (иногда это сочеталось с обязательством со стороны производящей страны продолжать поставку указанного количества изделий на коммерческих условиях в течение некоторого периода после окончательной даты выплаты суммы, данной в кредит).

144. Главной целью в отношении обрабатывающих отраслей промышленности являлось поощрение специализации в странах СЭВ с целью получения экономических выгод от крупного развитого производства (при концентрации технологических исследований, обобщении передового опыта и снижении расходов на подготовку научных работников, хозяйственных руководителей и других кадров). Рекомендации по специализации, принятые до середины 1962 года, охватывали 21 категорию и более тысячи типов оборудования в области энергетики, проката металлов, горного дела, химической промышленности, пищевой промышленности и строительства [127]. Рекомендации по специализации выдавались и для других отраслей машиностроения, включая производство шарикоподшипников, сельскохозяйственных машин, транспортного оборудования и машин для производства потребительских товаров. В самой области производства потребительских товаров «Основные принципы» рекомендуют специализацию «только тогда, когда общий подъем потребностей в отдельных ассортиментах или моделях в данной стране находится и останется в ближайшие годы ниже оптимума, необходимого для рационального производства при данном уровне техники» (стр. 20), и до сих пор не было сообщений о каких-нибудь рекомендациях по специализации.

145. В области сельского хозяйства, как указывалось выше, главный упор делался на расширение производства основных продо-

[125] «Мировая экономика и международные отношения», 1962 год, № 5.

[126] Другим проектом, например, является проект капиталовложений Чехословакии в дело улучшения портовых сооружений Румынии.

[127] «Мировая экономика и международные отношения», 1962 год, № 5.

вольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в странах СЭВ. Но было согласовано, что Болгария, Венгрия, Румыния (первоначально также и Албания) должны развивать экспорт фруктов, овощей и вина, сбыт которых гарантировался в странах СЭВ. Рекомендовались и проводятся в жизнь также специализация производства и обмен сортовыми семенами.

146. Многие соглашения о расширении и специализации производства и торговли между странами СЭВ заключались на базе народнохозяйственных планов на периоды, заканчивающиеся в 1965 году, и эти соглашения учитывались при пересмотре национальных планов и в двусторонних торговых соглашениях на пятилетие с 1961 по 1965 год [128]. К таким соглашениям прилагались ежегодные протоколы, определяющие взаимные поставки на год.

147. В течение 1961—1962 годов началась работа по изучению оценок потребностей стран и возможностей производства в них широкого ассортимента товаров, а также по изучению вытекающих отсюда возможностей торговли между странами СЭВ на период с 1970 по 1980 год. И это должно привести к появлению рекомендаций по производству и специализации, а также к торговым соглашениям на 1966—1970 годы и более отдаленные периоды времени. Непосредственное внимание уделялось рассмотрению энергетического баланса на 20-летие, и подобная работа будет проводиться по металлам, химикатам и другим видам сырья, а также по сельскохозяйственной продукции. Одновременно было принято решение предпринять попытку скоординировать национальные планы капитальных вложений в более широком смысле. Предполагается, что это повлечет за собой рассмотрение общих планов капиталовложений каждой страны в сравнении с уровнем национального дохода, степенью развития промышленности и сельского хозяйства, степенью перспективных темпов расширения и т. д., а также поведет к координации уровней капиталовложений и структуры капиталовложений между отраслями, что явится развитием внутриотраслевой координации планов, за пределы которой до сих пор деятельность не выходит. Работа началась на основе национальных планов капиталовложений на 1964—1965 годы и должна была распространиться на новые долгосрочные планы, когда национальные планы достигнут такой степени подготовленности, что эта работа станет возможной. Больше внимания будет уделяться возможности осуществления совместных проектов, которые, как ожидают, будут составлять более значительную долю общих капиталовложений СЭВ в будущем по сравнению с тем, что было в прошлом.

148. Таким образом, кажется, что, хотя до сих пор СЭВ не ставил себе целью поощрять перемещение факторов производства (труда или, до сколь-либо значительной степени, — капитала) между странами-членами, теперь должна быть предпринята попытка обеспечить как эквивалентные капиталовложения всеми странами-членами в зависимости от их относительной экономической мощи [129], так и перемещение в бо́льших размерах капиталов между странами-членами. Для этого, возможно, понадобится перераспределение накоплений от экономически более развитых стран-членов к менее развитым странам СЭВ сверх (относительно небольшой) помощи в создании мощностей, представляющих прямой интерес для получающей страны, и предоставления кредитов на двусторонней основе, как это было обычно в прошлом [130]. В то же время предполагается осуществление еще более далеко идущей координации структуры капиталовложений, хотя это по-прежнему должно будет

[128] Согласно болгарскому отчету («Внешна трговиа», 1961 год, № 7), изложенному в *Economic Survey of Europe in 1961*, chapter II, p. 34, заключенные торговые соглашения обеспечивали расширение торговли между странами СЭВ на 78 процентов между 1958 и 1965 годами — значительно быстрее запланированного роста всего товарооборота — и особенно большой рост производства, что не удивительно в обрабатывающих отраслях промышленности, в которых существовали соглашения о специализации. В 1962 году было выдвинуто предложение о возможности расширения торговли в период 1963—1965 годов сверх первоначально запланированного объема на 25 процентов, и в действительности переговоры о значительном расширении были проведены («Внешняя торговля», 1963 год, № 1).

[129] Значительная работа уже проделана по сравнению с уровнем национального потребления.

[130] В статье г-на Хрущева («Коммунист», 1962 год, № 12, стр. 13) говорится: «Поскольку ставится задача наиболее эффективного использования средств, выделяемых на капитальное строительство, нам, возможно, придется также считаться с необходимостью некоторого перемещения этих средств из страны в страну, разумеется, на взаимоприемлемых для заинтересованных стран условиях. Такой подход окупится и будет выгоден всем странам, которых он коснется. Советское правительство, так же как руководство других стран, входящих в СЭВ, выступает за расширение практики совместного финансирования строительства промышленных, транспортных и других объектов, имеющих международное значение. Совместное финансирование важно практиковать в первую очередь в сырьевых отраслях промышленности, работающих на экспорт, поскольку это наиболее капиталоемкие отрасли. На наш взгляд, созрели необходимые условия для совместного рассмотрения в СЭВ важнейших объектов капитального строительства, представляющих общий интерес». Председатель комиссии по внешней торговле польского парламента высказался о том, что полная координация планов между странами СЭВ означала бы, что «национальный доход некоторых стран СЭВ должен будет утекать из страны для вложения инвестиций в других странах, где условия для инвестиций лучше». Однако он видит много трудностей на пути обеспечения оптимальной структуры перемещения капитала в ближайшем будущем (*Zycie Gospodarcze*, No. 46, 1963).

основываться на признании за каждой страной права на создание «многосторонней» или «сложной» экономической структуры, а также на соображениях обеспечения полной занятости рабочей силы, равновесия платежного баланса и других соображений, перечисленных в «Основных принципах».

149. Хотя относительные стоимостные показатели будут, таким образом, не единственной основой для принятия решений по специализации, тем не менее важность сравнения фактических и потенциальных относительных стоимостей все более подчеркивается. Сравнения осуществляются или возможности сравнений обсуждаются на ряде основ. Одной из основ является текущая денежная стоимость производства в каждой стране, при этом проблема валютного курса решается путем использования индекса реальной зарплаты (для которого основой является расчет относительных уровней потребления). В качестве другой основы берется пересчет стоимости рабочей силы на этой базе в рубли с добавлением фактической стоимости вложенного в производство сырья в рублях и предполагаемой амортизации на обычной основе; может также вводиться более сложный расчет стоимости капитала. Подсчеты эффективности капиталовложений отдельных стран могут также приниматься в качестве основы для определения относительных структур стоимости, хотя национальные формулы при этом будут в какой-то степени отличаться друг от друга. Проводится также работа по сравнению стоимостей в физических единицах (рабочих часах) и по другим показателям. Делаются попытки учесть технические достижения и вероятные перспективные изменения структуры относительной стоимости отдельных стран [131].

150. Делаются также попытки оценить чистую выгоду от проведения политики специализации в целом для каждой отдельно взятой страны на основе учета общей стоимости производства и импорта всех товаров, подпадающих под действие соглашений о специализации, и сравнения этой стоимости в условиях: *a*) специализации и *b*) сохранения существующей структуры производства и торговли.

151. Более рациональное разделение труда между странами СЭВ можно было бы облегчить путем урегулирования платежей, что позволило бы каждой стране рассматривать только свой платежный баланс с группой в целом и не быть обязанной, как сегодня, стремиться в сущности к точному балансу с каждым индивидуальным партнером по торговле. Странами СЭВ был создан Международный банк экономического сотрудничества после решения глав государств, принятого в июле 1963 года. Банк начнет свои операции 1 января 1964 года. Капитал его составляет 300 миллионов рублей, из которых 20 процентов будет внесено в первый год его работы. Страны-члены должны внести их в переводных рублях. За переговорами о двусторонних торговых соглашениях среди стран СЭВ на любой год в будущем последуют многосторонние переговоры, целью которых явится обеспечение максимального осуществления торговых возможностей посредством многосторонне компенсирующих дополнительных товарных поставок. Каждая страна будет обязана планировать свой платежный баланс и денежные получения из стран СЭВ в целом на каждый календарный год (в зависимости от любых двусторонних кредитных соглашений, которые она может заключить). После завершения таких переговоров двусторонние остатки и дефицит, появляющиеся в операциях между странами в течение года, будут возмещаться через счета стран-членов в банке. Банк будет иметь право предоставлять краткосрочные кредиты (до года) и выдавать временное обеспечение, используя временные отклонения отдельных стран от осуществления запланированного сбалансирования операций со странами СЭВ [132]. Предусматривается возможность распространения этой схемы на другие страны. Изучается также возможность введения элемента более широкой обратимости валюты по платежам между странами-членами. Предполагается также, что банк сможет действовать в качестве агента по финансированию проектов долгосрочных вложений, но только на базе дополнительных фондов, предоставляемых странами-членами [133].

152. Ясно, что по крайней мере вначале эффективная переводимость денег (или многосторонняя компенсация двусторонних задолженностей и остатков) в странах СЭВ будет в принципе отражать плановую структуру торговли товарами и другие операции. Если запланированный объем дефицита, скажем, Болгарии перед Польшей, компенсируемый болгарским излишком, в расчетах с Румынией

[131] См. «Экономическая газета», 16 февраля 1963 года; Б. Сикош Надь, «Международное сравнение экономических процессов с помощью стоимостных показателей, *Közqazdasági Szemlé,* No. 2, 1962; Р. Фидельский «Экономическое сотрудничество Польши с социалистическими странами», Варшава, 1959; А. Боднар, «1962 год — решающий год в развитии СЭВ», *Gospodarka Planowa,* No. 1, 1963.

[132] Предельные нормы будут установлены в такой степени, в какой любая страна сможет накопить чистое дебетовое сальдо по книгам банка в течение года.

[133] Непосредственно связываясь с секретариатом СЭВ; см. статьи польского министра финансов, «Трибуна люду», 25 октября 1963 года, и первого заместителя министра финансов Венгрии *Népszava,* 19 августа 1963.

фактически выявится в торговле как дефицит перед Советским Союзом и излишек в расчетах с Румынией, этот баланс будет оставаться балансом, рассчитываемым в переводимых рублях, подлежащим автоматической компенсации банком. Подобным же образом любой непредвиденный дебет и кредит по отношению к странам СЭВ в целом (т. е. к банку), возникающий при проведении торговых операций текущего года, должен урегулироваться в следующем году путем планирования и проведения переговоров дебетора с партнерами по СЭВ как группы о дополнительном расходе, а кредитора — о дефиците (если последний не предпочтет держать вклад в переводимых рублях в банке, что, конечно, позволило бы банку улучшить свои возможности кредитования). Таким образом, в перспективе, кажется, получается определенное повышение гибкости системы.

153. Наконец, остается еще сказать об уже начатой работе по изучению путей осуществления перехода «мирового социалистического рынка... на собственную базу цен» («Основные принципы», стр. 30—31). Изучение проводится как в отдельных странах, так и в рабочем органе СЭВ. Проблема определения «собственной» структуры стоимости в странах СЭВ подобна описанной выше проблеме сравнения структуры стоимости в отдельных странах. Но решение проблемы изучения структуры стоимости в отдельных странах (на основе относительного объема производства или экспорта и импорта каждого товара или на основе какой-нибудь другой системы), конечно, связано с преодолением дополнительных трудностей [134].

154. Будет ли осуществлен переход вообще, пока еще не ясно. И если будет, то, конечно, не скоро. Если он произойдет, воздействие его на торговую политику СЭВ может быть весьма значительным. Действующий в настоящее время основной принцип проведения торговых операций между странами СЭВ на основе мировых цен означает, что любое создание мощностей в зоне СЭВ для производства товаров по высокой относительной стоимости (определенной путем сравнения структуры стоимости в зоне со структурой цены на мировом рынке) ведет к появлению лишнего бремени у производящей страны, если эта страна не продаст эти товары по цене, превышающей «мировую» цену [135]. Переход к структуре цен в торговле между странами-членами на основе структуры стоимости в рамках СЭВ привел бы к перекладыванию бремени на импортирующую страну, как это имеет место под влиянием системы преференциальных таможенных тарифов, такой, как в ЕЭС, или под влиянием соглашений о преференциальных квотах. Получившиеся изменения в условиях торговли между странами СЭВ и, следовательно, в распределении издержек производства и прибыли при осуществляемых СЭВ координации планов и развитии торговли могут привести к некоторому пересмотру планов какого-либо производства и торговли между странами СЭВ. Говоря в широком плане, правительства как стран с плановой экономикой, так и стран с рыночной экономикой должны чувствовать, что «хорошо бы» иметь определенную отрасль обрабатывающей промышленности на своей территории (хотя создание относительно дорогостоящего производства сырья для обеспечения своих соседей вызывало сдержанный энтузиазм в любой стране СЭВ). Но никакой импортер не чувствует себя в привилегированном положении, если ему предстоит закупать у своих соседей какие-нибудь товары, которые он мог бы приобрести дешевле на внешних рынках. В самом деле, переговоры о «структуре цен СЭВ» или соображения относительно торговой политики в соответствии с таким принципом ценообразования вызвали бы много тех же самых вопросов, которые связаны с введением общего тарифа таможенного союза стран со свободно складывающимися ценами на рынке.

vi) *Влияние СЭВ на развивающиеся страны* [136]

155. Выше отмечалось, что степень концентрации торговли стран СЭВ на товарообмене между странами-членами была в 1962 году примерно такой, как в 1953 году, и значительно больше в эти годы, чем при своем минимуме в 1956 году, когда начинались реальные шаги в сторону координации планов между секторами. Тем не менее между 1955 и 1961 годом доля развивающихся стран в товарообороте стран СЭВ возросла с 5,5 до 10 процентов всего товарооборота, и в 1961 году общая стоимость этой торговли по сравнению с 1955 годом увеличилась более чем в три раза. За этот же период общий товарооборот стран СЭВ вырос на 80 процентов. Увеличение доли развивающихся стран в общем объеме торговли стран СЭВ в течение этого периода почти целиком шло за счет их торговли с Советским Союзом; доля же их в торговле с другими странами СЭВ почти не изменилась (см.

[134] Проблема рассматривается в статье Е. Фанде, *Wissenschaftliche Zeitschrift der Hochschule für Ökonomie*, 1963 год, № 3, стр. 226—237.

[135] Конечно, может быть и компенсирующее преимущество в том, что она получит мировые цены за сравнительно низкую стоимость производства.

[136] Все цифры, приводимые ниже, относятся только к развивающимся странам вне Европы. Как видно из таблицы II-21, азиатские страны централизованного планового хозяйства рассматриваются отдельно от развивающихся стран.

ТАБЛИЦА II-21

Распределение по районам торговли восточноевропейских стран и Советского Союза, 1955 и 1961 годы

	Импорт					Экспорт				
	1955	*1961*	*1955*	*1961*	*1961 индекс 1955=100*	*1955*	*1961*	*1955*	*1961*	*1961 индекс 1955=100*
	(в млн. долл.)		*доли в процентах*			*(в млн. долл.)*		*доли в процентах*		
Советский Союз										
Всего	3 061	5 832	100,0	100,0	191	3 423	5 998	100,0	100,0	175
Место происхождения или место назначения										
Восточная Европа	1 663	3 066	54,3	52,6	185	1 792	3 420	52,3	57,0	191
Азиатские страны планового хозяйства	738	714	24,1	12,2	97	914	578	26,7	9,6	63
Развивающиеся страны	182	867	6,0	14,9	496	88	745	2,6	12,5	851
Остальные страны мира [a]	478	1 185	15,6	20,3	254	629	1 255	18,4	20,9	195
Восточноевропейские страны										
Всего	4 537	8 433	100,0	100,0	186	4 852	8 296	100,0	100,0	171
Место происхождения или место назначения										
Восточная Европа и Советский Союз	2 871	5 586	63,3	66,2	195	3 031	5 531	62,5	66,7	183
Азиатские страны планового хозяйства	242	190	5,3	2,3	78	298	218	6,1	2,6	73
Развивающиеся страны	254	530	5,6	6,3	209	354	649	7,3	7,8	183
Остальные страны мира [a]	1 170	2 127	25,8	25,2	184	1 170	1 897	24,1	22,9	162
ЗОНА СЭВ										
Всего	7 598	14 269	100,0	100,0	188	8 264	14 193	100,0	100,0	172
Место происхождения или место назначения										
Восточная Европа и Советский Союз	4 534	8 652	59,7	60,7	191	4 822	8 951	58,3	63,1	186
Азиатские страны планового хозяйства	980	904	12,9	6,3	92	1 202	796	14,5	5,6	66
Развивающиеся страны	436	1 397	5,7[b]	9,8[b]	320[b]	441	1 394	5,4[b]	9,8[b]	316[b]
Остальные страны мира [a]	1 648	3 316	21,7	23,2	201	1 799	3 052	21,8	21,5	170

Источник: «Движение торговли в прошлом и перспективы на будущее между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами», таблица 2.

[a] Включая неуказанные.

[b] Данные, приведенные в этой таблице, основаны на статистике стран СЭВ. Подсчеты, приведенные в UN *Monthly Bulletin of Statistics*, немного отличаются от приведенных данных — доля импорта СЭВ из развивающихся стран составляет 8,8 процента в 1961 году и индекс 298; доля экспорта в развивающиеся страны составляет 9,5 процента в 1961 году и индекс 353.

таблицу II-21) [137]. Доля азиатских стран с плановым хозяйством в торговле с Советским Союзом сократилась с 25,5 процента в 1955 году до 11 процентов в 1962 году, в торговле с другими странами СЭВ доля сократилась с 5,5 до 2,5 процента. Соответственно эти изменения в сторону уменьшения, конечно, отражают сокращение товарообмена в последнее время с континентальным Китаем.

156. Современная структура торговли развивающихся стран со странами СЭВ описывается в других источниках [138] и кратко характеризуется в главе III. Продовольствие и сырье занимают почти 95 процентов всего импорта из развивающихся стран, причем основную массу товарооборота составляют каучук, хлопок, руды металлов, кожа и в последнее время — сахар. Советский Союз и Чехословакия покупают 80 процентов импортируемых в страны СЭВ из развивающихся стран товаров, хотя некоторые советские закупки предназначаются для других стран СЭВ. 65 процентов всего импорта из развивающихся стран в страны СЭВ в 1961 году составлял импорт только из четырех стран (Куба, ОАР, Малайя и Индия).

157. Современный незначительный размах торговли стран СЭВ с развивающимися стра-

[137] Необходимо помнить, что на эти сравнительные данные оказывает влияние изменение сферы действия косвенной торговли. Вероятно, имело место сокращение доли советских закупок для перепродажи другим странам Восточной Европы в общем объеме торговли, и, если это так, доля прямого и косвенного импорта из развивающихся стран во всем импорте стран Восточной Европы без Советского Союза, может быть, несколько сократилась. Возможно, хотя и не слишком определенно, что для зоны СЭВ в целом сфера действия косвенной торговли, не отраженная в национальной статистике по импорту, сократилась.

[138] См. «Движение торговли в прошлом и перспективы на будущее торговли между странами централизованного планового хозяйства с развивающимися странами» в настоящем томе.

нами (по ассортименту товаров и по количеству стран-партнеров), вероятно, не определялся ни в какой степени деятельностью СЭВ как такового. Политические факторы, ограничившие развитие торговли между Востоком и Западом в целом, влияли также на торговлю между странами СЭВ и многими развивающимися странами. Отсутствие традиционных торговых контактов, в отличие от существовавших долголетних связей между бывшими колониальными территориями и бывшими странами-метрополиями, также было серьезным препятствием, которое надо было преодолеть во многих случаях, чтобы мог развиться новый товарообмен. В некоторых странах СЭВ, которые сами еще находятся на относительно раннем этапе своего индустриального развития, таких как Албания, Болгария или Румыния, сбыт многих традиционных товаров из развивающихся заморских стран неизбежно был малым. Кроме того, во всех странах СЭВ импорт тропического продовольствия и напитков оставался на очень низком уровне[139], отражая соображения платежного баланса и малую важность, придававшуюся этим товарам при планировании импорта и потребления. Наконец, не всегда бывало легким делом для стран Восточной Европы избежать осложнений с урегулированием платежного баланса даже в торговле с развивающимися странами. Плановое урегулирование расчетов по торговым операциям, которое относительно легко достижимо в торговле между странами СЭВ, является гораздо менее легким делом при переговорах с большинством развивающихся стран, правительства которых не являются сами импортерами в больших размерах оборудования и других товаров, которые могут предложить страны СЭВ. Многие развивающиеся страны в настоящее время хотят вести торговлю на основе расчетов в конвертируемой валюте, и не всегда легко было странам СЭВ договориться об обратном потоке товаров по экспорту, достаточном, чтобы их фактический чистый расход в конвертируемой валюте был малым. Их самыми значительными торговыми партнерами среди развивающихся стран, помимо Малайи, являются такие страны, с которыми подобные соглашения оказались возможными.

158. Едва ли необходимо подчеркивать, что существование СЭВ не помешало быстрому росту импорта из развивающихся стран между 1955 и 1962 годами. И насколько народное хозяйство стран СЭВ развивалось быстрее в условиях сотрудничества между ними, чем без него, настолько это сотрудничество можно считать фактором роста импорта этих стран. Можно отметить, что до сих пор торговля концентрировалась на товарах, которых не хватало в странах СЭВ. Большим исключением из этого был сахар, импорт которого в страны СЭВ из Кубы внезапно расширился вследствие политического развития событий в этой стране и потери ею своего прежнего рынка сбыта в Соединенных Штатах. Для некоторых из этих товаров, однако, политика СЭВ в направлении развития производства в странах СЭВ до максимально возможных размеров, возможно, влияла с неблагоприятной стороны на темпы увеличения импорта. Кажется, это применимо к рудам металлов, хотя политические факторы (такие как западный стратегический контроль за экспортом меди из источников, которые можно было подвергнуть такому контролю) также стимулировали усилия СЭВ в направлении, обеспечивающем максимально возможное использование производственных возможностей на территории стран СЭВ.

159. Что касается перспектив торговли между странами СЭВ и развивающимися странами, то вероятность непрерывного быстрого расширения экономики стран СЭВ и относительно низкий уровень внешней торговли по сравнению с национальным доходом в некоторых странах (в особенности в Советском Союзе) сегодня являются благоприятными факторами для развития торговли. Кроме того, страны СЭВ заявили о своей готовности расширить торговлю с развивающимися странами, в частности путем заключения долгосрочных торговых соглашений. Представляется, однако, ясным, что многое будет также зависеть от относительной важности, придаваемой на практике различным критериям, которые (в соответствии с «Основными принципами», кратко изложенными выше) должны определять экономическое сотрудничество и координацию национальных планов в странах СЭВ.

160. Хотя о намерении воспользоваться преимуществом более широких возможностей в международной торговле упоминалось несколько раз, тем не менее не предполагается, что такое намерение (не больше, чем в ЕЭС или ЕАСТ) приведет к планированию производства и ведению торговли на принципах чисто «сравнительной стоимости». Это не только исключается (если вообще какое-либо значение придается тем или иным критериям), но более того, заявление о намерении установить основу ценообразования при торговле между странами — членами СЭВ, исходя из структуры стоимости зоны СЭВ, показывает, что упомянутая основа ценообразования не предназначается просто для приспособления

[139] См. «Движение торговли в прошлом и перспективы на будущее торговли между странами централизованного планового хозяйства с развивающимися странами» в настоящем томе, раздел 7.

структуры производства и торговли стран СЭВ к давлению со стороны мирового рынка. Подобно тому как создается структура цены, отличная от структуры цены на мировом рынке, для торговли между странами ЕЭС и странами ЕАСТ за счет действия систем преференциальных таможенных тарифов и квот в этих зонах, предполагается, что применение «Основных принципов» к планированию производства и торговли стран СЭВ сделает желательным установление особой структуры цены для проведения торговли между этими странами.

161. Столкнувшись с современной структурой относительной стоимости, отличающейся от структуры относительной цены на мировом рынке, правительства стран СЭВ должны будут решить, какая фактическая или потенциальная разница между этими двумя структурами приемлема в качестве основы для планирования производства в странах СЭВ и торговли между ними. Другими словами, если предполагаемая стоимость товара А кажется высокой на шкале относительных стоимостей товаров от А до Z стран СЭВ и низкой на шкале относительных цен мирового рынка, а товар X ниже на шкале СЭВ и выше на шкале мировых цен, то как глубоко отразится это в направлении планирования сокращения производства и расширения импорта товаров А и расширения производства (и, возможно, экспорта) товара X? Кажется, до сих пор не было сделано попыток достичь соглашения относительно того, что должно рассматриваться в качестве приемлемой разницы. Кроме того, потребуется согласованный ответ на вопрос об эффективном валютном курсе, который должен применяться между валютами группы стран СЭВ и других групп во внешнем мире (подразумевая в сущности ответ на вопрос об общей зависимости зоны СЭВ от торговли со странами, входящими в СЭВ). Конечно, переговоры о переходе на новую базу цен потребуют продолжительного времени, и в течение еще ряда лет в будущем торговля между странами будет вестись на основе «мировых цен».

162. «Основные принципы» указывают, что координация планов в области производства топлива, добычи руды и выплавки металла и в области сельскохозяйственного производства должна основываться на максимальном расширении производства в странах СЭВ. Но едва ли следует ожидать, что это будет проводиться в жизнь в буквальном смысле слова и независимо от стоимости, особенно если внешние условия, до сих пор подкреплявшие проведение политики независимости зоны, изменятся. В сфере машиностроения задача выравнивания уровней экономического развития в странах СЭВ и создания комплексной структуры промышленности в менее развитых в промышленном отношении странах-членах может быть фактором, ограничивающим рынок сбыта для некоторых товаров, произведенных промышленностью стран, находящихся вне зоны СЭВ, хотя общая тенденция ускоренного развития, конечно, должна способствовать расширению возможностей развития торговли.

163. Правительства стран — членов СЭВ не раз подчеркивали, что координация отраслевых планов и планирование взаимной торговли начинается со сравнения наметок будущих потребностей отдельных стран, возможностей производства, импорта и экспорта (как в целом, так и в торговле с другими странами СЭВ) на данный период и что каждая страна имеет право сохранить за собой резерв торговли для обеспечения снабжения сырьем или для сбыта товаров вне СЭВ. Сам по себе такой порядок должен поощрять развитие торговли с другими странами там, где это сулит экономическую выгоду. В то же самое время существует целый ряд факторов, которые приводят к планируемому расширению торговли между странами СЭВ за счет торговли с другими странами. Если брать ближайшие и средние сроки, то в эти факторы можно включить: желание обеспечить максимальное использование мощностей, имеющихся у СЭВ; стремление ряда стран купить больше каких-либо товаров в рамках СЭВ, чем могут поставить их партнеры; стремление других стран найти для сбыта своих товаров рынки большей емкости, чем предполагаемая. Если взять более длительные сроки, соображения, основанные на сопоставлении цен, могут до некоторой степени уравновешиваться тем преимуществом, которое, по мнению планирующих органов, они могут извлечь из обеспеченности источников сырья и рынков сбыта на основе обязательств внутри СЭВ; из отсутствия каких-либо затруднений при урегулировании платежных балансов благодаря планированию всех сделок внутри СЭВ, а также из того фактора, что международная политическая обстановка одинаково влияет на все страны СЭВ.

164. Сравнительный вес тех или иных соображений, которые влияют на планирование производства и торговли внутри СЭВ, меняется как со временем, так и в зависимости от международной политической обстановки, равно как и от текущих и будущих условий торговли. Ослабление напряженности в отношениях между Востоком и Западом, а также более легкий доступ на рынки развитых стран и возможность получить валюту в результате торговли на этих рынках, которая может быть израсходована в развивающихся странах и на развитие торговых связей с самими развивающимися странами (что дает возможность расширить экспорт в те страны), — все это может

привести к пересмотру существующих планов производства и импорта и к росту ввоза из развивающихся стран. Темп роста двусторонней торговли с развивающимися странами будет до некоторой степени зависеть от готовности этих стран вступать в долгосрочные торговые соглашения и заключать контракты не только в качестве продавцов, но и в качестве покупателей, что в ряде случаев может потребовать от правительств развивающихся стран принятия мер по обеспечению возросшего импорта оборудования и других товаров из стран СЭВ, а также по развитию тех отраслей производства, которые работают на экспорт. Некоторые предложения о том, каким образом последнее может быть осуществлено путем вовлечения развивающихся стран в деятельность по координированию планов и путем улучшения платежных соглашений, излагаются в главах III и V.

165. Более широкие консультации и сотрудничество между развивающимися странами и членами СЭВ на ранней стадии разработки планов последнего могут оказаться особенно важными в свете того факта, что, коль скоро приняты согласованные рекомендации по развитию производства и торговли в рамках СЭВ на период в пять, десять, а иногда и более лет, ожидается, что участвующие в этом страны обязаны выполнять эти рекомендации и даже, более того, вступать в еще более обязывающие двусторонние соглашения и заключать контракты. Таким образом, в любой данный момент значительная часть торговли стран СЭВ в будущем будет регулироваться соглашениями между странами СЭВ.

166. Объединение народного хозяйства стран СЭВ путем согласованных отраслевых планов может улучшить перспективы расширения торговли в результате более высокого темпа экономического роста, чем это было бы возможно для каждой страны в отдельности. В какой степени этот возросший темп роста окажется выгодным для стран, не являющихся членами СЭВ, будет зависеть, однако, от решений планирующих органов. В настоящее время долгосрочные обязательства (на срок более пяти лет) стран СЭВ в области производства и торговли товарами, за исключением основных видов топлива и некоторых сырьевых материалов, пожалуй, весьма ограничены[140]. Поэтому не исключена возможность того, что на развитие производства и торговли в более широкой сфере окажет значительное влияние улучшение условий торговли со странами, не являющимися членами СЭВ, большая готовность стран СЭВ учитывать особые нужды развивающихся стран в рынках как для традиционного экспорта, так и для промышленных товаров.

167. До сих пор в этом разделе речь шла целиком и полностью о влиянии СЭВ на торговлю с развивающимися странами. В заключение необходимо отметить, что в отличие от ЕЭС в СЭВ не предусмотрена координация экономической политики в других областях, касающихся стран — не членов СЭВ. Политика по таким вопросам, как кредиты и другие формы помощи развивающимся странам, например, не входит в его компетенцию. Однако сама природа плановой системы стран СЭВ и их возможность координации планов, безусловно, делают возможным координацию политики в области помощи для развития торговли. Кредиты, предоставляемые развивающимся странам, могли бы увязываться с расширением производства; координация планов производства и торговли странами СЭВ по данной отрасли могла бы учитывать желательность оплаты кредитов товарами, которые будут производиться данным промышленным объектом. Такой подход явился бы разумным развитием предполагаемой координации планов по капиталовложениям странами СЭВ, о чем уже говорилось выше, и текущих методов совместного планирования производства и торговли по отдельным отраслям.

168. Попытки давать статистическую оценку потенциальных возможностей развития торговли стран СЭВ с развивающимися странами делаются всюду[141]. Выводы этого доклада представлены в главе III, где также рассматривается возможность вовлечения развивающихся стран в разработку планов СЭВ по специализации торговых соглашений. По ряду товаров, таких как сельскохозяйственные продукты умеренной климатической зоны, топливо, текстильное волокно, каучук, многие химические продукты и большинство руд и металлов, текущие планы не сулят особых перспектив развития торговли с развивающимися

[140] Как уже упоминалось ранее, рекомендации СЭВ охватывают несколько тысяч изделий машиностроительной и химической промышленности. Однако совсем недавно председатель торговой комиссии польского сейма обратил внимание на исключительную трудность достижения рациональных решений по специализации, в особенности в этих двух отраслях. Он заявил: «В настоящее время мы (польские планирующие органы) не можем взять на себя обязательства на какой-либо длительный период по определенным видам специализации». Он высказал сомнения относительно того, возмут ли на себя польские органы в будущем твердые обязательства на ближайшее пятилетие по развитию машиностроения и химии в соответствии с рекомендациями СЭВ («Важнейшие проблемы сотрудничества», *Zycie Gospodarcze*, No. 46, 1963).

[141] «Движение торговли в прошлом и перспективы на будущее торговли между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами в настоящем томе.

странами[142]. Высказывается мнение, однако, что, если странам СЭВ удастся осуществить свои планы общего подъема благосостояния и если детальные планы производства и торговли в будущем будут направлены на максимальное использование всех выгод международного разделения труда, возможности расширения торговли с развивающимися странами огромны.

Глава III

ВЛИЯНИЕ НА РАЗЛИЧНЫЕ ГРУППЫ ТОВАРОВ

ВВЕДЕНИЕ

1. В настоящей главе анализируются данные об экспорте из развивающихся стран европейских региональных группировок по классам товаров, причем рассматриваются главным образом перспективы на ближайшие несколько лет. Это вполне оправдано, поскольку ни Римский договор, ни Стокгольмская конвенция еще полностью не вступили в действие и существующие соглашения, вытекающие из этих документов, в будущем могут претерпеть изменения. К тому же более отдаленные перспективы рассматриваются в другом документе, подготовленном для настоящей Конференции на основе планов. Поэтому хотя эти перспективы и следует иметь в виду, но в данной главе можно ограничиться лишь общими ссылками на них. Напротив, перспективы на короткий или средней продолжительности период рассматриваются достаточно подробно и, можно сказать, несколько детализированно.

2. Приступая к подробному обсуждению данного вопроса, полезно представить общую картину состояния экспорта из развивающихся стран наряду с некоторыми сведениями об основных факторах, обычно ограничивающих его развитие. В 1961 году общая сумма экспорта из этих стран достигла 27,6 миллиарда долларов США фоб[143]. Из этой суммы 19,7 миллиарда долларов США (71 процент) приходятся на развитые страны с рыночной экономикой и 1,2 миллиарда долларов США — на страны — участницы СЭВ. Бóльшую часть экспорта развивающихся стран составляют сырье и продовольственные продукты. В 1961 году продовольствие, сырье и топливо составляли соответственно 29, 26 и 30 процентов общего экспорта, тогда как промышленные товары (включая черные и цветные металлы, преимущественно цветные) составляли лишь 15 процентов общей стоимости экспорта, причем доля этих товаров в экспорте в развитые страны с рыночной экономикой и в страны СЭВ была еще меньше. Самый состав этих товаров, если он не изменится, будет ограничивать рост их экспорта, так как возможности расширения спроса на большинство продовольственных товаров в развитых странах с рыночной экономикой невелики, а развитие техники вызывает тенденцию к относительному сокращению потребления некоторых видов сырья и к замене других видов сырья синтетическими изделиями. Более того, если рассматривать вопрос с точки зрения предложения, то производство многих видов продовольствия и сырья обнаруживает явную тенденцию к росту даже в Западной Европе. Так, ряд исследований, проведенных ГАТТ и Организацией Объединенных Наций, показал, что потребность в импорте этих товаров в развитые страны с рыночной экономикой в течение последующих 15—20 лет, вероятно, будет расти сравнительно медленно[144]. Фактически эта потребность будет возрастать более медленным темпом, чем потребность развивающихся районов в импорте средств производства и других товаров, необходимых для достижения показателей, намеченных Декадой развития.

3. В странах СЭВ, однако, импорт продовольственных и сырьевых продуктов за последние годы значительно возрос. Хотя в целом импорт этих продуктов все еще сравнительно невелик, но увеличение импорта сырья на одну треть, отмеченное за период с 1955 по 1961 год, соответствует общему увеличению экспорта этих же продуктов из развивающихся стран.

4. В развивающихся странах возможности расширения спроса на продовольственные товары сравнительно велики. Это обстоятельство наряду с быстрым ростом населения означает, что экономическое развитие в этой группе стран сопровождается значительным ростом потребления продовольствия. За последние годы они настолько увеличили импорт продовольствия, что, например, по зерну он уже превысил экспорт. Точно так же в некоторых развивающихся странах отмечается рост потребности в импорте черных и цветных металлов и топлива для вновь возникающих отраслей промышленности. Поэтому существует также возможность расширения торговли этими товарами между самими развивающимися странами.

5. Рынки западноевропейских региональных группировок тем не менее имеют существенное

[142] Однако, как уже упоминалось, общий ввоз некоторых товаров, как, например, длинноволокнистого хлопка и шерсти высокого качества, может продолжать расти, несмотря на сокращение ввоза смежных товаров (текстильного волокна в целом).

[143] См. United Nations *Monthy Bulletin of Statistics*, March and April 1963.

[144] См., например, *Economic Survey of Europe* in 1960 (в продаже под No. 61. II. E. 1), Экономической комиссии ООН для Европы, гл. V, и GATT, *International Trade 1959*.

значение для развивающихся стран, поскольку в 1960—1962 годах они поглотили почти половину всего экспорта последних. Импорт в одни только страны ЕЭС достиг 8,7 миллиарда долларов США, а вместе с закупками стран ЕАСТ (5,6 миллиарда долларов США) он составил 90 процентов экспорта из развивающихся районов во все европейские группировки (см. таблицу III-1) [145]. Преобладающую роль в экспорте развивающихся стран играют продовольствие и сырье. Если в 1960—1962 годах эти товары составили только 43—45 процентов общего импорта ЕЭС и ЕАСТ, то в экспорте развивающихся стран в страны этих двух группировок они занимали соответственно 84 и 75 процентов [146]. Поскольку состав экспорта развивающихся стран характеризуется низкой долей таких динамичных товаров, как готовые изделия, им трудно извлекать выгоды из ускоренного экономического роста развитых стран.

6. Нынешняя политика ЕЭС и ЕАСТ вряд ли может способствовать изменению товарной структуры экспорта развивающихся стран, так как она стремится воспрепятствовать увеличению доли готовых изделий за счет соответствующих сырых материалов. Во-первых, в странах ЕЭС продукты отечественного животноводства пользуются большей тарифной защитой, чем кормовое зерно. Во-вторых, как в ЕЭС, так и в ЕАСТ расширение географических границ тарифного режима, имеющего тенденцию к возрастанию по мере роста степени обработки сырья, будет стимулировать рост обрабатывающей промышленности в пределах этих группировок. В-третьих, ликвидация таможенных льгот на поставляемые в Соединенное Королевство готовые изделия стран Британского содружества, вероятно, будет иметь большее значение, чем введение новых таможенных льгот на аналогичные товары в рамках ЕЭС. В самом деле, возможности расширения сбыта готовых изделий в ассоциированные заморские государства, по-видимому, значительно меньше, чем в некоторых других развивающихся странах, подвергающихся дискриминации. Отрицательные последствия этого могут быть в известной степени компенсированы не только ростом доходов, но и тем обстоятельством, что группе развитых стран легче приспособиться к увеличению импорта промышленных изделий из развивающихся стран, чем отдельным странам [147]. Реализация таких благоприятных возможностей, однако, связана либо с быстрым экономическим развитием региональных группировок, либо с их готовностью взять на себя конкретные обязательства и приступить к проведению конструктивной политики.

7. Настоящая глава делится на три части. В первой части анализируется торговля ЕЭС и ЕАСТ продовольственными продуктами и сырьем, во второй части — экспорт готовых изделий. Последняя часть главы посвящена СЭВ и в сущности представляет собой краткое содержание другого документа, подготовленного для Конференции [148].

8. Влияние ЕЭС и ЕАСТ имеет в некотором отношении подобные черты, однако имеет также и существенные различия. Эти различия вытекают из разной организации и политики этих двух группировок, а также из общего географического распределения и товарной структуры их импорта. Из таблицы III-1 видно, что как в ЕЭС, так и в ЕАСТ доля развитых стран в общем объеме импорта значительно выше, чем доля развивающихся районов. Это отражает значение импорта промышленных изделий (кроме цветных и черных металлов), который составил почти половину всего импорта ЕЭС и ЕАСТ в 1960—1962 годах.

9. Имеются и другие продукты, важными поставщиками которых друг другу являются развитые страны. Они обеспечивают значительную часть импорта в страны ЕЭС и ЕАСТ цветных и черных металлов и сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, которые, вместе взятые, дали еще 26—28 процентов их общего импорта. Преобладающая роль развитых стран в импорте сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны в страны ЕЭС и ЕАСТ непосредственно связана с двумя важными проблемами. Во-первых, она, несомненно, оправдывает политику, направленную на повышение сравнительно низких доходов множества мелких сельскохозяйственных ферм Западной Европы, поскольку эта политика задевает интересы главным образом тех поставщиков сельскохозяйственных продуктов, которые имеют равные, а иногда и большие доходы. Во-вторых, необходимо подчеркнуть, что поставщикам сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны в развивающихся странах приходится конкурировать не только с европейской продукцией, но и с крупными экспорте-

[145] Под развивающимися районами подразумевается весь мир, кроме Северной Америки, ЕЭС, ЕАСТ, Финляндии, Исландии, Ирландии, Восточной Европы, Австралии, Новой Зеландии, Южно-Африканской Республики и Японии. Сведения, приведенные в таблицах III-1, III-2, III-8, III-9 и III-12, включают, таким образом, развивающиеся страны Южной Европы, то есть Грецию, Португалию, Испанию, Турцию, Югославию и Кипр, которые были исключены из числа слаборазвитых районов, United Nations *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1963.

[146] Что касается СЭВ, то соответствующая пропорция даже выше, она достигла в эти же годы 94 процентов.

[147] См. главу V, пункты 30—35 и 45.

[148] «Движение торговли в прошлом и перспективы на будущее торговли между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами», в настоящем томе.

ТАБЛИЦА III-1

Структура и географическое распределение импорта товаров ЕЭС и ЕАСТ из развивающихся стран, 1960—1962 годы

(в миллионах долларов и процентах)

Группы товаров и район назначения ↓ / Район производства →	Миллионы долларов: Все страны мира*	Все развивающиеся страны	Объем импорта из развивающихся стран в %: Южная Европа	Ассоциированные заморские государства	Северная Африка	Заморские департаменты и территории Франции	Развивающиеся страны Британского содружества: в Африке	в Азии	в Лат. Америке	Остальные страны Африки	Остальные страны Азии	Средний Восток	Латинская Америка
Сельскохозяйственная продукция умеренной зоны													
ЕЭС	4 994,6	1 758,4	23,3	2,7	30,1	4,3	1,6	1,1	0,1	1,9	4,3	3,1	27,5
ЕАСТ [a]	4 902,8	1 204,9 [b]	29,3	0,8	1,4	—	12,7	8,5	6,4	1,7	2,5	5,0	31,0
Продовольственные товары и напитки тропического происхождения													
ЕЭС	1 923,7	1 472,4 [c]	3,8	27,4	1,6	3,8	14,5	3,5	0,2	3,2	8,4	0,3	32,6
ЕАСТ [a]	1 230,1	959,1	1,4	1,3	—	—	26,6	34,2	5,2	2,9	5,9	0,4	22,1
Промышленное сырье сельскохозяйственного происхождения													
ЕЭС	2 840,0	1 132,1	8,2	6,5	2,1	0,1	4,8	23,7	0,1	8,0	12,2	5,4	28,9
ЕАСТ [a]	1 528,9	638,4	4,0	1,0	1,5	—	9,9	38,4	0,6	7,6	11,3	3,8	21,9
Другие виды промышленного сырья													
ЕЭС	1 193,5	798,7	17,6	19,7	15,7	1,4	8,5	5,1	0,4	5,3	5,8	0,4	20,1
ЕАСТ [a]	1 359,4	383,9	11,2	3,4	16,5	0,1	22,0	11,7	1,2	3,5	4,6	0,3	25,5
Нефть неочищенная													
ЕЭС	2 255,5	2 163,6	—	0,7	13,3	—	0,5	0,3	—	1,9	0,1	75,0	8,2
ЕАСТ [a]	1 073,4	1 050,9	0,3	—	0,5	—	3,1	0,6	1,2	2,1	—	73,8	18,4
Общее количество продовольственных товаров и сырья [d]													
ЕЭС	14 098,7	7 329,8 [c]	9,5	9,5	13,5	2,0	5,1	5,3	0,1	3,5	5,3	23,8	22,3
ЕАСТ [a]	10 384,1	4 237,9 [b]	10,3	1,0	2,3	—	13,8	17,2	3,5	3,1	4,2	20,4	24,0
Промышленные изделия и полуфабрикаты [e]													
ЕЭС	18 452,9	1 352,6	14,0	17,4	5,4	1,4	9,4	11,3	1,1	3,0	4,6	7,2	25,2
ЕАСТ [a]	12 764,6	1 407,7	10,6	1,1	0,5	—	15,2	22,7	7,7	1,9	5,5	11,6	23,2
в том числе:													
Черные и цветные металлы													
ЕЭС	3 292,8	614,7	6,9	36,0	1,2	2,2	16,5	6,9	—	0,2	2,1	0,1	27,9
ЕАСТ [a]	1 912,3	332,3	4,5	1,3	0,3	—	58,3	2,0	—	—	1,0	—	32,6
Общий объем импорта													
ЕЭС	32 551,6	8 682,4 [c]	10,2	10,7	12,3	1,9	5,8	6,2	0,3	3,4	5,2	21,2	22,7
ЕАСТ [a]	23 148,7	5 645,6 [b]	10,4	1,0	1,8	—	14,2	18,6	4,6	2,8	4,5	18,2	23,8

Источники: UN Statistical Office, *Commodity Trade Statistics*, OECD *Statistical Bulletins, Foreign Trade*; CEE Office Statistique, *Statistiques du commerce extérieur*, а также национальные статистические данные.

Примечание: Список товаров см. в таблицах III-2, III-9 и III-12.

[a] Исключая Португалию.

[b] Включая партии сахара из Британской Океании в Соединенное Королевство стоимостью в 8 миллионов долларов.

[c] Включая неклассифицированный импорт чая в Нидерланды стоимостью в 10,4 миллиона долларов.

[d] Общая сумма групп товаров, приведенных выше, плюс уголь, кокс и т. д. (321 группа по МСТК).

[e] Помимо обработанной сельскохозяйственной продукции.

* Импорт в страны ЕЭС и ЕАСТ из всех стран включает торговлю внутри этих группировок.

рами из числа развитых стран, дополнительным преимуществом которых является способность более эффективно вести таможенную войну.

10. В 1960—1962 годах закупки сельскохозяйственных товаров составили только 20 процентов импорта ЕЭС из развивающихся стран [149] и лишь немногим более — около 23 процентов — импорта ЕАСТ. Более того, в поставках этих товаров участвовало сравни-

[149] Если исключить европейские средиземноморские страны, эта цифра будет значительно меньше.

тельно небольшое количество стран, главным образом страны юга Латинской Америки и района Средиземного моря (см. таблицу III-1). Для этих стран ЕЭС и ЕАСТ представляли довольно важные рынки[150].

11. В первом разделе первой части будет показано, что за последнее десятилетие в Западной Европе отмечались явная тенденция к самообеспеченности сельскохозяйственными продуктами и рост внутренней торговли сельскохозяйственными товарами умеренной зоны. Хотя можно было бы ожидать, что это явилось следствием региональной интеграции, но в действительности это объясняется главным образом другими факторами, как, например, национальной протекционистской политикой, проводимой с целью поднятия доходности сельского хозяйства, которая способствовала увеличению выпуска отечественной продукции. Только в январе 1962 года страны ЕЭС пришли к соглашению об общих принципах, которые должны определить его сельскохозяйственную политику; к ноябрю 1963 года они лишь незначительно продвинулись вперед в одном из основных вопросов всякого процесса интеграции — уравнивании цен. В сущности практическое влияние ЕЭС сводилось до сих пор не более как к психологическому воздействию — к стимулированию производства в странах с низкой себестоимостью продукции, но этот фактор количественной оценке не поддается.

12. Таким образом, чтобы определить характер основных трудностей, лежащих впереди, и изыскать средства для их смягчения, целесообразно начать с описания и объяснения ближайших перспектив на основе нынешних и прошлых тенденций, независимо от процесса интеграции. Такой анализ производится в первой части первого раздела и относится в равной мере к ЕАСТ и ЕЭС, ибо изменения в равновесии (или отсутствии равновесия) между спросом и предложением на внутреннем рынке во многих отношениях идентичны в странах — членах обеих группировок. Главный вывод состоит в том, что в этих странах можно ожидать сохранения на прежнем уровне или даже сокращения чистого импорта сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, за исключением кукурузы, фруктов, овощей и табака.

13. Далее дается оценка дополнительных дискриминационных и поощрительных мер, вытекающих из самой региональной интеграции. Это касается только ЕЭС, поскольку соглашения о свободной торговле стран ЕАСТ не распространяются на сельскохозяйственные товары[151]. В ЕЭС проводится единая сельскохозяйственная политика, которая предусматривает в первую очередь объединение рынков для этих продуктов, так что каждая страна-поставщик, входящая в ЕЭС, будет пользоваться преимущественным правом не только на своем внутреннем рынке, но и на рынках других стран — членов Сообщества. Эта отличительная и, с точки зрения развивающихся стран, отрицательная черта ЕЭС заслуживает особого внимания, поскольку доля развивающихся стран в импорте сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны в ЕЭС значительно выше, чем в ЕАСТ (45 и 35 процентов соответственно), а если учитывать импорт из третьих стран, то разница будет еще большей. Эта разница отражает тот факт, что самый крупный западноевропейский импортер — Соединенное Королевство — удовлетворяет большую часть своих потребностей за счет пользующихся таможенными привилегиями стран Британского содружества наций.

14. Анализ будущих потребностей ЕЭС в чистом импорте содержит еще много неопределенного, в частности предстоит еще определить контрольные (или поддерживаемые) цены для многих продуктов. Короче говоря, в то время как расширение масштаба дискриминации, несомненно, вызовет изменение направления торговли, можно ожидать, что потребности рынка в целом в импортных товарах будут довольно широко колебаться в зависимости от того, будет ли уровень цен (с учетом обложения налогом) продолжать стимулировать производство в пределах ЕЭС.

15. В отличие от сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны тропические продовольственные продукты и напитки не испытывают прямой конкуренции с местной продукцией западноевропейских стран и основная масса их ввозится из развивающихся стран[152]. Более того, доля поставщиков этих последних продуктов в импорте в ЕЭС и ЕАСТ практически одна и та же (примерно 78 процентов общей суммы). Однако удельный вес тропических продовольственных продуктов и напитков в общем импорте западноевропейских стран значительно ниже удельного веса сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, и, следова-

[150] См. главу IV.

[151] За некоторыми исключениями, перечисленными в главе II, пункт 86.

[152] В таблице III-1 импорт сахарного тростника включен в общую сумму закупок сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны. Это не соответствует классификации экспорта развивающихся стран, но сахарный тростник является прямым конкурентом сахара из свеклы, который производится в Западной Европе. В данном тексте условно принято деление на конкурирующие и неконкурирующие сельскохозяйственные продукты на том основании, что такое деление имеет бо́льшую аналитическую ценность, чем чисто техническая классификация. Однако используется и последняя, более привычная классификация, причем разница в данных, полученных на основе обоих критериев, в любом случае сравнительно невелика.

тельно, абсолютная стоимость импорта из развивающихся стран в Западную Европу в первом случае меньше, чем во втором. Кроме того, во втором разделе первой части будет показано, что более трех четвертей импорта во Францию, Соединенное Королевство в 1960—1962 годах приходилось на источники снабжения, пользующиеся таможенными льготами. Соответственные данные для ЕЭС и ЕАСТ были, однако, значительно ниже. Доля одной лишь Латинской Америки составляла 33 процента для первой группировки и 22 процента для второй (см. таблицу III-1). Поэтому экспорт значительного количества тропических продуктов из ряда третьих стран находится под угрозой, в связи с тем что по Конвенции об ассоциации таможенные привилегии должны распространяться на такие важные рынки, как Западная Германия, Голландия и Бельгия.

16. Положение с промышленным сырьем в противоположность изложенному выше остается сравнительно благоприятным. Эти продукты, за немногими исключениями, не встречаются с таможенными барьерами в Западной Европе и являются самыми важными статьями импорта из развивающихся стран в этот район. Как видно из таблицы III-1, это особенно справедливо для ЕЭС, поскольку в 1960—1962 годах сырье составляло 20 процентов его общего импорта, причем 65 процентов сырья поставляли развивающиеся районы. Соответствующие цифры для ЕАСТ составляли 17 и 52 процента. Разница в структуре импорта двух группировок объясняется главным образом тем, что ЕЭС закупал гораздо больше сырой нефти. Впрочем, нефть экспортировалась в Западную Европу лишь сравнительно небольшим количеством развивающихся стран — 75 процентов ее поступало из стран Среднего Востока.

17. Благотворное влияние либеральных таможенных тарифов на спрос на некоторые сырьевые материалы может до некоторой степени компенсироваться техническими нововведениями, хотя объем и быстрота реализации этих нововведений в свою очередь отчасти будут зависеть от решений, касающихся себестоимости и капитальных затрат в пределах ЕЭС и ЕАСТ [153]. Можно указать и на то, что не облагаемая таможенными пошлинами торговля сырьем сама по себе не такое уж благодеяние, ибо она способствует увековечению нынешнего разделения труда между аграрными и индустриальными странами.

18. Говоря о том, что для дальнейшего развития экспорта развивающихся стран необходимо увеличить долю в нем промышленных изделий, не следует забывать, что сдвиг в сторону производства этих товаров тоже является условием экономического развития. Экономическое развитие означает индустриализацию, а росту промышленности как нельзя лучше способствуют международная специализация и торговля. Тот факт, что большинство из ста с лишним развивающихся стран имеет сравнительно небольшую численность населения и узкий внутренний рынок, также указывает на необходимость расширения внешних рынков сбыта для их растущей промышленной продукции. Поскольку экономическая интеграция между развивающимися странами не получает достаточного развития, эти внешние рынки следует искать главным образом в развитых странах.

19. Как можно видеть из таблицы III-1, развивающиеся страны не являются важными поставщиками промышленных товаров в ЕЭС и доля этих товаров в общем импорте из этих стран в ЕЭС тоже невелика. Удельный вес импорта промышленных товаров из развивающихся районов в ЕАСТ значительно выше главным образом благодаря тому, что страны Британского содружества извлекали и продолжают извлекать выгоду из свободного от пошлин доступа на рынок Соединенного Королевства. Но даже при этом доля развивающихся районов в импорте промышленных товаров в ЕАСТ не превышает 10 процентов и едва ли может считаться значительной в сопоставлении с общим объемом поставок. Поэтому обеим региональным группировкам Западной Европы будет нетрудно приспособиться к увеличению импорта промышленных товаров из этих районов. Это не потребует от них существенного изменения географического распределения своей внешней торговли и не вызовет трудностей для внутренней экономики в целом.

20. Само собой разумеется, что экономическая интеграция, как указывалось выше, предполагает территориальное расширение дискриминационных мер против внешних поставщиков. С другой стороны, поскольку в настоящее время приток промышленных товаров из развивающихся стран весьма невелик, ликвидация таможенных барьеров в торговле между странами внутри группировок не может иметь особо серьезных последствий для существующего импорта из третьих стран. Иначе обстоит дело с возможностями будущего развития экспорта из тех же стран, расширение которого требует устранения количественных ограничений и сокращения таможенных тарифов. Как указано во второй части настоящей главы, уже достигнуто известное понимание в этом вопросе, однако необходимо добиться дальнейшего прогресса в этом направлении, чего можно достичь только объединенными усилиями как развитых, так и развивающихся стран.

---

[153] См. также главу V, пункт 42.

21. В третьей части главы, посвященной странам СЭВ, принят иной подход, отличающийся от применявшегося к ЕЭС и ЕАСТ. Это различие лишь частично можно объяснить недостаточностью статистических данных о внешней торговле стран СЭВ. Более важное значение имеет иной характер механизма интеграции в СЭВ, описанного выше, в главе II. Детальная оценка в этой группировке по каждому виду товаров потребовала бы весьма подробных количественных и качественных данных о мерах по координации и о соответствующих частных долгосрочных планах каждой из стран СЭВ [154]. Ввиду отсутствия достаточных сведений такого рода третья часть главы ограничивается поверхностной оценкой перспектив, основанной на прошлых и настоящих тенденциях развития с учетом того, что́ известно об общих принципах разделения труда между странами СЭВ и о тех показателях национальных долгосрочных плановых заданий, которые были опубликованы.

22. Хотя и невозможно высказать суждение о том, какое влияние оказывает СЭВ как таковой на торговлю его членов, весьма вероятно, что страны — члены Совета будут и в дальнейшем расширять свой импорт из развивающихся стран. Если успешное осуществление долгосрочных планов производства исключит возможность значительного импорта сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, иначе будет обстоять дело с тропическими и субтропическими продовольственными продуктами и напитками. По мере роста жизненного уровня и в связи с необходимостью уравновесить увеличение экспорта импорт этих продуктов может возрасти очень быстро. Наконец, что касается импорта сырья и промышленных изделий, то многое будет зависеть от характера первоочередных потребностей, определенных СЭВ при реализации общих принципов максимального увеличения выпуска продукции в пределах своего района, и от того значения, которое будет придаваться торговле с третьими странами как средству улучшения характера снабжения и снижения стоимости.

1. ВЛИЯНИЕ ЕЭС И ЕАСТ НА ТОРГОВЛЮ СЫРЬЕВЫМИ ТОВАРАМИ

i) *Сельскохозяйственные продукты умеренной зоны*

23. В торговле ЕЭС и ЕАСТ сельскохозяйственными продуктами умеренной зоны доминирующую роль играет несколько основных видов товаров. Основную массу импорта сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны в эти два района составляют важнейшие хлебные злаки (пшеница, ячмень и кукуруза), а также сахар, молочные продукты, мясо, фрукты, овощи, вино и табак (см. таблицу III-2) [155]. Если валовой импорт ЕЭС и ЕАСТ в 1960—1962 годах составлял в среднем 5 миллиардов и 4,9 миллиарда долларов соответственно, то после исключения суммы товарооборота внутри данного района, который занимает господствующее место в снабжении продуктами животноводства, эти суммы понизятся до 3,6 миллиарда и 4,3 миллиарда долларов. Непосредственное влияние, которое оказывает единая сельскохозяйственная политика Сообщества за его пределами, вызывает тревогу главным образом среди других производителей продуктов умеренной зоны в Северо-Западной Европе, Северной Америке и Океании, поскольку эти развитые страны поставляют 65—75 процентов чистого импорта сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны в страны обеих группировок. Тем не менее доля менее развитых стран мира, особенно в поставке сахара, фруктов, хлебных злаков, кормов, табака, мяса и вина, как видно из таблицы III-3, довольно значительна.

24. Характер торговли ЕАСТ отражает потребности его наиболее крупного члена — Соединенного Королевства, которое импортирует две трети сахара, половину хлебных злаков и молочных продуктов и одну треть мяса из стран Британского содружества наций. В главе II (пункт 106 и далее) было отмечено, что преференциальные льготы, которыми пользовались поставщики продовольствия из стран Содружества, составляли 10 процентов и менее по зерну (кроме пшеницы), маслу и мясу (кроме говядины без костей и солонины), тогда как некоторые другие важные продукты, например пшеница, баранина и ягнятина, ввозятся беспошлинно, независимо от источника снабжения. В противоположность этому восточноафриканский табак, новозеландский сыр и сахар из всех стран Содружества пользуются значительными преференциями на английском рынке.

25. Пытаясь оценить возможное влияние региональных группировок на экспорт сельскохозяйственных продуктов из развивающихся стран, необходимо учитывать, как (предполо-

[154] Недостаток данных в значительной степени является следствием весьма неустойчивого состояния этих планов: некоторые из них еще не разработаны, другие подвергаются серьезному пересмотру.

[155] В товары, охватываемые этой рубрикой, входят также продукты различной степени обработки, например мука и полуфабрикаты из зерна, консервированные фрукты и овощи, мясные консервы, табачные изделия, безалкогольные напитки, маргарин, которые, строго говоря, нельзя считать сырьевыми продуктами. Хотя в товарообороте североевропейских стран обработанные продукты, кроме мясных консервов, также занимают далеко не последнее место, их удельный вес в общей стоимости экспорта развивающихся стран невелик.

ТАБЛИЦА

Импорт сельскохозяйственной продукции умеренной зоны в страны ЕЭС

(в миллионах

Группа по МСТК	Район происхождения → / Группа товаров и район назначения ↓	Все страны мира[a]	Развитые страны: Общая[b] сумма	ЕЭС	ЕАСТ, исключая Португалию	Остальные страны Северо-Западной Европы	Восточная Европа	Соединенные Штаты	Развитые страны Британского содружества
	ЕЭС								
04	1. Зерно и зерновые продукты	1152,1	869,2	154,2	51,2	1,5	68,6	377,7	216,0
	в том числе:								
041	пшеница	390,4	330,0	32,2	8,9	1,1	27,1	102,2	158,5
043	ячмень	162,2	140,7	42,6	22,5	—	10,7	47,1	17,8
044	кукуруза	307,2	175,0	10,7	0,2	—	16,8	125,9	21,4
042	рис	42,6	16,3	4,7	—	—	0,4	11,1	0,1
061, 062 073	2. Сахар, кондитерские изделия из сахара и шоколад	175,8	73,8	49,7	14,5	0,3	5,6	2,5	1,2
	в том числе:								
061	сахар	126,8	25,8	16,1	2,7	—	4,8	1,3	0,9
001, 011, 012, 013	3. Живой скот, мясо и мясные продукты	676,3	565,6	220,7	191,9	9,3	80,0	57,5	6,1
03	4. Рыба и рыбные продукты	240,0	163,4	51,7	63,0	10,1	7,0	2,0	6,2
02	5. Молочные продукты и яйца	425,7	397,5	225,4	106,6	9,5	37,8	6,1	12,1
	в том числе:								
023	масло	54,4	52,3	25,7	12,5	1,3	4,0	1,1	7,7
024	сыр	139,1	138,6	71,4	60,7	5,2	0,7	—	0,6
025	яйца	205,4	180,2	111,5	26,0	2,9	33,1	4,1	2,6
054, 055	6. Овощи и овощные продукты	457,2	288,6	234,8	10,3	0,2	23,5	16,1	1,9
051, 052, 053 без 051,03 051,01 051,02	7. Фрукты (кроме бананов) свежие, сушеные, консервированные	786,5	379,2	260,6	7,1	0,3	14,4	58,4	34,2
	в том числе:								
	цитрусовые	294,7	62,8	32,2	0,2	—	—	14,4	16,0
091, 099	8. Маргарин, жиры и другие продукты	37,2	33,3	20,1	4,8	—	0,3	8,0	—
11	9. Напитки	412,6	121,1	94,9	23,5	0,3	1,5	0,4	0,5
	в том числе:								
112,1	вина	354,3	73,8	69,5	3,0	—	1,0	—	0,3
121, 122	10. Табак	296,7	171,6	49,7	3,7	—	11,1	100,1	2,5
081	11. Корма	334,5	148,8	67,6	13,5	2,5	10,6	42,4	11,3
	Итого	4994,6	3212,1	1429,4	490,1	34,0	260,4	671,2	292,0
	ЕАСТ и Португалия								
04	1. Зерно и зерновые продукты	887,9	792,1	95,9	16,9	6,9	75,0	263,6	333,8
	в том числе:								
041	пшеница	361,7	333,4	19,4	2,5	2,6	32,9	42,3	233,7
043	ячмень	89,9	81,8	15,2	5,0	1,1	12,2	17,0	31,3
044	кукуруза	254,4	224,1	22,6	0,1	0,1	21,2	157,2	22,9
042	рис	26,2	19,2	12,3	0,1	—	0,1	5,5	1,2

III-2

и ЕАСТ по основным районам производства, 1960—1962 годы

(долларов, сиф)

	Развивающиеся страны											
						Развивающиеся страны Британского содружества						
Общая сумма	Греция и Турция	Испания, Югославия, Португалия, Кипр	Ассоциированные заморские государства	Северная Африка	Заморские департаменты и территории Франции	в Африке	в Азии	в Лат. Америке	Другие страны Африки	Другие страны Азии	Средний Восток	Латинская Америка
280,4	1,6	10,3	5,5	24,8	—	4,7	2,9	—	4,1	11,3	14,9	200,3
60,2	0,1	1,0	—	7,7	—	—	—	—	—	—	7,2	44,2
21,3	0,5	—	—	2,2	—	—	—	—	—	0,1	7,5	11,0
132,0	—	8,0	—	1,2	—	4,7	—	—	1,9	0,2	—	116,0
25,9	—	0,8	4,9	1,0	—	—	2,9	—	1,7	10,5	—	4,1
100,7	0,3	0,9	3,8	0,1	63,2	0,1	—	—	1,2	0,6	0,1	30,4
100,5	0,3	0,9	3,8	—	63,2	0,1	—	—	1,2	0,6	—	30,4
108,3	0,5	32,6	3,5	2,9	—	1,1	0,5	—	0,5	2,3	1,6	62,8
72,7	1,1	36,7	6,3	24,1	0,4	0,1	0,3	—	0,6	0,1	0,5	2,5
27,4	—	6,3	—	0,8	—	—	—	—	0,4	3,7	7,9	8,3
2,0	—	0,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1,9
0,3	—	—	—	0,2	—	—	—	—	—	—	—	0,1
24,9	—	6,0	—	0,6	—	—	—	—	0,3	3,7	7,9	6,4
166,9	5,2	30,0	3,3	77,4	—	2,9	2,3	—	15,2	22,3	1,4	6,9
404,7	59,2	148,3	3,9	124,0	4,2	0,4	5,0	0,2	1,4	7,5	26,3	24,3
231,5	1,7	105,7	—	99,6	—	—	—	—	0,5	—	15,4	8,6
0,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,2	—	0,1
290,5	1,6	18,2	0,3	260,2	8,6	—	—	1,0	—	0,1	—	0,5
279,9	1,5	18,0	—	260,1	—	—	—	—	—	—	—	0,3
123,6	46,6	4,5	7,0	3,9	—	16,0	1,9	—	0,8	20,4	0,1	22,4
182,9	2,9	3,1	13,7	10,8	—	2,4	6,0	0,1	9,8	7,6	1,9	124,6
1758,4	119,0	290,9	47,3	529,0	76,4	27,7	18,9	1,3	34,0	76,1	54,7	483,1
93,6	0,6	9,9	0,2	2,1	—	4,6	0,9	0,1	3,9	5,4	5,1	60,8
28,2	—	1,2	—	0,1	—	—	—	—	—	0,4	0,2	26,3
7,9	0,2	0,6	—	0,1	—	—	—	—	—	0,2	4,8	2,0
30,2	—	7,1	—	0,3	—	4,6	—	—	1,7	0,8	—	15,7
6,6	—	0,2	—	—	—	—	0,9	0,1	0,7	3,7	—	1,0

Импорт сельскохозяйственной продукции умеренной зоны в страны ЕЭС

Таблица III—2(*продолжение*) (*в миллионах*

Группа по МСТК	Район происхождения→ / Группа товаров и район назначения ↓	Все страны мира[a]	Развитые страны: Общая[b] сумма	ЕЭС	ЕАСТ, исключая Португалию	Остальные страны Северо-Западной Европы	Восточная Европа	Соединенные Штаты	Промышленно развитые страны Британского содружества
061, 062, 073	2. Сахар, кондитерские изделия из сахара и шоколад	284,8	143,8	25,7	20,1	17,6	28,1	2,9	49,2
	в том числе:								
061	сахар	251,0	110,6	17,6	12,8	1,6	27,7	1,9	49,0
001, 011, 012, 013	3. Живой скот, мясо и мясные продукты	1120,6	890,0	91,1	271,6	180,3	64,7	24,5	256,4
03	4. Рыба и рыбные продукты	205,0	185,1	14,1	70,2	13,7	7,3	7,2	17,2
02	5. Молочные продукты и яйца	508,4	493,6	53,2	119,3	28,2	29,4	0,9	262,6
	в том числе:								
023	масло	327,1	317,5	19,1	88,2	20,7	15,7	—	173,8
024	сыр	104,8	104,4	17,6	14,8	2,8	0,1	0,5	68,6
025	яйца	45,9	41,5	7,9	7,9	1,0	13,7	0,2	10,8
054, 055	6. Овощи и овощные продукты	311,0	198,1	141,0	10,0	2,8	11,7	23,0	9,3
051, 052, 053 без 051,03 051,01, 051,02	7. Фрукты (кроме бананов) свежие, сушеные, консервированные	665,5	404,6	132,7	4,2	1,9	8,1	68,9	175,1
	в том числе:								
	цитрусовые	147,1	55,7	24,5	—	0,3	—	6,1	24,8
091, 099	8. Маргарин, жиры и другие продукты	63,6	62,6	14,5	8,4	0,3	1,1	37,2	1,1
11	9. Напитки	199,0	149,0	101,1	17,1	21,3	1,9	0,8	6,8
	в том числе:								
112,1	вина	119,3	75,4	67,7	0,1	—	1,6	—	6,0
121, 122	10. Табак	364,7	226,6	11,8	2,6	0,3	2,0	182,1	27,6
081	11. Корма	292,3	131,2	27,1	22,7	8,1	22,0	15,0	36,2
	Итого . . .	4902,8	3676,7	708,2	563,1	281,4	251,3	626,1	1175,3

Источники: United Nations Statistical Office, *Commodity Trade Statistics;* OECD *Statistical Bulletins, Foreign Trade;* CEE Office Statistique, *Statistique du commerce extérieur,* и национальная статистика.

жительно) будут развиваться спрос и предложение сельскохозяйственных товаров в свете тенденций, существовавших до возникновения региональных группировок или оказывавших существенное влияние на соотношение спроса и предложения в национальном или региональном масштабе. Прежде чем приступить к обсуждению вопроса о существующем или предвидимом равновесии (или отсутствии равновесия) между спросом и предложением конкретных сельскохозяйственных товаров и об их значении для национальной или наднациональной политики, целесообразно изложить ряд самых общих соображений относительно факторов, регулирующих рынки сельскохозяйственных продуктов в развитых странах. В отношении спроса следует помнить, что общее количество потребляемого продовольствия является функцией нескольких переменных, важнейшие из которых — темп прироста населения, рост реальных доходов, существующий уровень потребления и относительное изменение цен. Рост населения в обоих районах в течение 1950—1962 годов был умеренным — порядка 0,9 и 0,7 процента в год соответственно в ЕЭС и ЕАСТ, несмотря на большой приток беженцев в Западную Германию и репатриацию лиц французской национальности из Северной Африки, и можно ожидать, что в течение текущего десятилетия он несколько

и ЕАСТ по основным районам производства, 1960—1962 годы

долларов, сиф)

	Развивающиеся страны											
						Развивающиеся страны Британского содружества						
Общая сумма	Греция и Турция	Испания, Югославия, Португалия, Кипр	Ассоциированные заморские государства	Северная Африка	Заморские департаменты и территории Франции	в Африке	в Азии	в Лат. Америке	Другие страны Африки	Другие страны Азии	Средний Восток	Латинская Америка
140,3 [c]	0,1	1,5	—	—	—	31,2	0,1	57,6	0,3	0,5	0,1	40,9
140,2 [c]	0,1	1,5	—	—	—	31,2	0,1	57,6	0,3	0,5	—	40,9
228,3	0,1	34,6	—	0,1	—	19,4	0,1	0,5	—	1,0	1,1	171,4
17,2	—	12,9	—	0,4	—	—	0,5	0,1	—	0,4	0,3	2,6
14,1	—	0,4	—	—	—	1,3	—	—	—	1,8	1,5	9,1
9,6	—	—	—	—	—	1,2	—	—	—	—	—	8,4
0,2	—	0,2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4,2	—	0,2	—	—	—	—	—	—	—	1,8	1,5	0,7
110,7	2,6	80,8	1,7	3,9	—	1,9	1,3	0,1	11,4	0,8	2,8	3,4
255,2	44,5	101,1	0,3	6,4	0,2	1,6	18,3	10,7	0,8	2,7	42,4	26,2
89,5	0,8	45,2	—	4,6	—	—	—	1,3	0,5	—	31,6	5,5
0,4	—	—	—	—	—	—	0,2	0,1	—	0,1	—	—
49,1	0,8	41,0	—	1,4	0,1	—	—	5,2	—	0,2	0,1	0,3
43,4	0,8	41,0	—	1,4	—	—	—	—	—	—	0,1	0,1
137,3	10,0	0,7	0,3	—	—	77,6	26,6	1,0	0,1	12,9	0,1	8,0
158,7	10,1	1,6	7,4	3,0	—	15,4	54,5	1,6	4,3	4,0	6,2	50,6
1204,9 [c]	68,8	284,5	9,9	17,3	0,3	153,0	102,5	77,0	20,8	29,8	59,7	373,3

a Включая бункеровку и импорт из стран, не приведенных в таблице.

b Включая Японию, которая не приводится отдельно.

c Включая поставки сахара из Британской Океании в Соединенное Королевство стоимостью в 8 миллионов долларов.

замедлится. При высоком уровне доходов и потребления рост населения приобретает все большее значение для определения будущего спроса на продовольственные товары вследствие ограниченных возможностей расширения спроса на эти товары в сельских местностях. Более того, потребление всех продовольственных товаров на душу населения в «ожиревшем обществе» со временем достигает уровня полного насыщения, выше которого спрос уже не отвечает изменениям доходов или цен. Поэтому существующий уровень потребления имеет первостепенное значение для определения перспектив спроса, так как он показывает, сколько еще не хватает до этого высшего предела, который для не содержащих крахмала пищевых продуктов можно грубо приравнять к существующему уровню потребления в Соединенных Штатах (см. таблицу III-4).

26. Широко распространено мнение, что главными факторами, которые сделали возможным рост сельскохозяйственной продукции в течение прошлого десятилетия и которые будут действовать и в 60-х годах, являются: повышение урожайности, высвобождение земель, занятых кормовыми культурами, в результате быстрого перехода от конной тяги к механической, изменения в эффективности методов кормления скота, влияние изменений в методах

ТАБЛИЦА III-3

Доля развитых и развивающихся стран в импорте ЕЭС и ЕАСТ некоторых сельскохозяйственных товаров умеренной зоны, 1960—1962 годы

	ЕЭС							
		В процентах по районам						
		Развивающиеся страны				*Развитые страны*		
			В том числе:				*В том числе:*	
	Объем мирового импорта (в млн. долл.)	*общий процент*[a]	*Южная Европа*	*Северная Африка*	*Латинская Америка*	*общий процент*[a]	*торговля между странами*	*Северо-Западная Европа*
Зерно и зерновые продукты	1152,1	24,3	1,0	2,2	17,4	75,4	13,4	4,6
в том числе:								
пшеница	390,4	15,4	0,3	2,0	11,3	84,5	8,2	2,6
ячмень	162,2	13,1	0,3	1,4	6,8	86,7	26,3	13,9
кукуруза	307,2	43,0	2,6	0,4	37,8	57,0	3,5	0,1
рис	42,6	60,8	1,9	2,3	9,6	38,3	11,0	—
Сахар	126,8	79,3	0,9	—	24,0	20,3	12,7	2,1
Живой скот, мясо и мясопродукты	676,3	16,0	4,9	0,4	9,3	83,6	32,6	29,8
Молочные продукты и яйца	425,7	6,4	1,5	0,2	1,9	93,4	52,9	27,3
Овощи и овощные продукты	457,2	36,5	7,7	16,9	1,5	63,1	51,4	2,3
Фрукты, кроме бананов, свежие, сушеные, консервированные	786,5	51,5	26,4	15,8	3,1	48,2	33,1	0,9
Вина	354,3	79,0	5,5	73,4	0,1	20,8	19,6	0,8
Табак	296,7	41,7	17,2	1,3	7,5	57,8	16,8	1,2
Корма для животных	334,5	54,7	1,8	3,2	37,2	44,5	20,2	4,8
Итого товаров умеренной зоны	4994,6	35,2	8,2	10,6	9,7	64,3	28,6	10,5

	ЕАСТ						
		В процентах по районам					
		Развивающиеся страны			*Развитые страны*		
		В том числе:			*В том числе:*		
	Объем мирового импорта (в млн. долл.)	*общий процент*[a]	*Британское содружество*	*общий процент*[a]	*Британское содружество*	*ЕЭС*	*Другие страны Северо-Западной Европы*[b]
Зерно и зерновые продукты	887,9	10,5	0,6	89,2	37,6	10,8	2,7
в том числе:							
пшеница	361,7	7,8	—	92,2	64,6	5,4	1,4
ячмень	89,9	8,8	—	91,0	34,8	16,9	6,8
кукуруза	254,4	11,9	1,8	88,1	9,0	8,9	0,1
рис	26,2	25,2	3,8	73,3	4,6	46,9	0,4
Сахар	251,0	55,9	35,4	44,1	19,5	7,0	5,7
Живой скот, мясо и мясопродукты	1120,6	20,4	1,8	79,4	22,9	8,1	40,3
Молочные продукты и яйца	508,4	2,8	0,3	97,1	51,7	10,5	29,0
Овощи и овощные продукты	311,0	35,6	1,1	63,7	3,0	45,3	4,1
Фрукты, кроме бананов, свежие, сушеные, консервированные	665,5	38,3	4,6	60,8	26,3	19,9	0,9
Вина	119,3	36,4	—	63,2	5,0	56,7	0,1
Табак	364,7	37,6	28,8	62,1	7,6	3,2	0,8
Корма для животных	292,3	54,3	24,5	44,9	12,4	9,3	10,5
Итого товаров умеренной зоны	4902,8	24,6	6,8	75,0	24,0	14,4	17,2

Источники: см. таблицу III-2.

[a] Процент для развитых и развивающихся стран не достигает 100, поскольку бункера и импорт из неуказанных стран включены в общий объем мирового импорта.

[b] Страны ЕАСТ, исключая Португалию, но включая Исландию, Ирландию и Финляндию.

ТАБЛИЦА III-4

Размеры потребления продуктов питания в ЕЭС, Соединенном Королевстве и Соединенных Штатах Америки, 1960—1961 годы

(в килограммах на душу населения в год)

Товары	*Бельгия—Люксембург*	*Франция*	*Западная Германия*	*Италия*	*Нидерланды*	*ЕЭС*	*Соединенное Королевство*	*Соединенные Штаты*
Хлебное зерно (мука)	86,7	98,0	77,3	122,1	75,0	96,0	75,1	55,2
Рис лущеный	1,9	1,1	1,7	6,4	2,4	3,2	1,4	2,6
Рафинированный сахар	32,8	31,1	32,6	21,1	45,7	29,8	52,0	46,4
Овощи	68,5	132,0	50,2	137,8	69,0	99,9	60,9	97,4
Свежие фрукты	56,1	54,0	103,2	76,3	63,3	77,3	46,9	53,3
Мясо	58,5	73,3	57,0	27,0	46,6	52,1	67,9	84,0
Масло и жиры (без сливочного масла)	13,3	12,0	18,2	14,9	21,4	15,6	15,5	18,0
Сливочное масло	7,8	6,5	7,0	1,7	4,5	5,2	7,2	2,7
Маргарин	11,8	2,5	10,7	1,3	19,3	6,5	6,4	4,3
Сыр	5,8	8,8	7,0	7,7	7,7	7,7	4,7	6,0
Яйца	15,1	11,0	13,1	8,9	11,3	11,8	15,3	19,2
Вина	6,5	135,1[a]	12,9	120,0	1,6[a]	74,1[a]	..	..

Источник: OECD, *Agriculture and food statistics*, Paris, 1962.

[a] 1959/60 год.

сбора урожая и степень перехода крестьян к новым способам производства[156]. Влияние технического прогресса на получаемую с единицы площади или с головы скота продукцию, несомненно, является самым важным фактором, обусловившим рост сельскохозяйственной продукции в Северо-Западной Европе, и этот фактор далеко еще не исчерпал своего действия. Обычно считают также, что увеличение выпуска продукции в конечном счете мало зависит от относительного изменения цен[157]. Соотношение цены и себестоимости оказывает некоторое влияние на величину площади, отводимой под данную культуру, и на состав стада, но мало влияет на темп роста продукции за длительный период времени. Более того, крупные затраты на сельскохозяйственные машины в 50-х годах, косвенные капиталовложения в основную и прикладную научно-исследовательскую работу, просвещение, агротехническую пропаганду и т. п., признание важности применения химических удобрений, селекции семян и домашних животных — все это способствует устойчивому расширению производства, особенно в тех районах, где имеются неиспользованные агротехнические резервы. Следует иметь в виду, что всякое нарушение равновесия между темпами роста производства и потребления обязательно отразится на торговле и тем острее, чем больше торговля данным видом товара связана с отечественным производством. При высокой степени самообеспеченности страны увеличение продукции на каких-нибудь 1—2 процента может привести как к абсолютному, так и к относительному сокращению импорта. Попытки устранить ограничения в торговле сельскохозяйственными продуктами чаще всего терпят неудачу вследствие стремления правительств большинства индустриальных стран добиться известного уравнивания доходов промышленного и сельскохозяйственного населения. Таким образом, положение сельскохозяйственного сектора по отношению к прочим отраслям народного хозяйства страны тревожит политическое руководство больше, чем мировая цена на тот или иной продукт или ограниченные выгоды, которые может извлечь национальная экономика из импорта определенного товара по более низкой, чем на внутреннем рынке, цене. К тому же эта последняя цена может и не отражать себестоимости сельскохозяйственного продукта или производительности труда фермера, а представлять лишь уровень дохода, который государство стремится обеспечить фермеру в соответствии с общим уровнем цен и структурой доходов страны. Поэтому бесчисленное множество планов поддержки сельского хозяйства, действующих в ЕЭС и ЕАСТ, имеет одну общую цель, а именно: повысить доходы фермеров путем более высоких поддерживаемых цен или субси-

[156] Высвобождение земель, занятых под кормовые культуры, было особенно резко выражено в начале 50-х годов, но сейчас отмечается тенденция к замедлению этого процесса. Подробный теоретический разбор факторов, влияющих на рост сельскохозяйственной продукции, помещен в статье G. Schmitt, *Mèthodes et possibilités d'établissement des projections à long terme pour la production agricole,* Série Agriculture, No 3, EEC, Brussels, 1961.

[157] По крайней мере в определенных пределах. Изменение цен, которое влияет на долгосрочные прогнозы фермеров, может оказать воздействие на производство того или иного продукта, поскольку оно стимулирует капиталовложения в известную отрасль производства, которых иначе не стали бы делать.

ТАБЛИЦА

Производство, торговля и поставки отдельных видов сельскохозяй

(в тысячах тонн

А=производство В=чистый импорт (+) или чистый экспорт

		Пшеница				*Ячмень*				*Кукуруза*			
		1951—1953	*1954—1956*	*1957—1959*	*1960—1962*	*1951—1953*	*1954—1956*	*1957—1959*	*1960—1962*	*1951—1953*	*1954—1956*	*1957—1959*	*1960—1962*
ЕЭС													
Бельгия—Люксембург	A	598	680	842	791	290	287	354	433	7	9	3	2
	B	+775	+593	+382	+391	+375	+519	+480	+325	+370	+406	+467	+555
	C	44	53	69	67	44	36	43	57	2	2	1	—
Франция	A	8 172	8 871	10 742	11 479	1877	3868	4150	5596	659	1261	1630	2364
	B	−144	−1 224	—853	−1 328	+210	−63	−529	−1084	+489	+346	+219	−322
	C	102	116	109	113	90	102	115	124	57	78	88	116
Западная Германия	A	3 159	3 269	4 037	4 531	1845	2113	2593	3229	19	20	14	22
	B	+2 248	+2 712	+1 926	+1 633	+804	+1151	+1304	+1412	+358	+634	+753	+1138
	C	58	55	68	73	70	65	67	70	5	3	2	2
Италия	A	7 965	8 822	8 920	8 112	283	282	290	265	2786	3193	3682	3670
	B	+1 411	+496	−578	+992	+37	+111	+223	+459	+122	+191	+689	+2055
	C	85	95	107	89	89	72	57	37	96	94	84	64
Нидерланды	A	282	352	430	558	243	248	292	338	43	20	3	1
	B	+867	+795	+1 034	+1 031	+253	+608	+487	+184	+375	+603	+939	+1415
	C	25	31	29	35	49	29	38	65	10	3	—	—
Всего ЕЭС	A	20 176	21 994	24 971	25 471	4538	6798	7679	9861	3514	4503	5332	6059
	B	+5 157	+3 372	+1 911	+2 719	+1679	+2326	+1965	+1296	+1714	+2180	+3067	+4841
	C	80	87	93	90	73	74	80	88	67	67	63	56
ЕАСТ													
Австрия	A	414	524	571	707	272	348	377	553	137	148	150	201
	B	+366	+239	+205	+64	+39	+70	+122	+118	+304	+351	+347	+391
	C	53	69	74	92	88	83	76	82	31	30	30	34
Дания	A	286	271	304	470	2026	2216	2461	2976	—	—	—	—
	B	+38	+300	+187	+85	−109	+84	+103	+336	+31	+25	+67	+187
	C	88	47	62	85	106	96	96	90	—	—	—	—
Норвегия	A	39	43	22	24	159	243	320	405	—	—	—	—
	B	+334	+359	+308	+331	+63	+51	+22	+30	+84	+66	+56	+76
	C	10	11	7	7	72	83	94	93	—	—	—	—
Швеция	A	746	896	715	845	351	460	627	937	—	—	—	—
	B	+86	−199	−1	−52	−23	+40	+24	−26	+77	+44	+40	+48
	C	90	129	100	107	107	92	96	−103	—	—	—	—
Швейцария	A	262	300	336	335	55	73	70	89	4	4	3	6
	B	+365	+388	+371	+418	+166	+183	+212	+215	+80	+71	+76	+100
	C	42	44	48	44	25	29	25	29	5	5	4	6
Соединенное Королевство	A	2 468	2 787	2 770	3 114	2301	2702	3435	5000	—	—	—	—
	B	+4 760	+4 801	+5 017	+4 583	+1242	+792	+999	+687	+1275	+1472	+2323	+3660
	C	34	37	36	40	65	77	77	88	—	—	—	—
ЕАСТ всего	A	4 215	4 821	4 718	5 495	5164	6042	7290	9960	141	152	153	207
	B	+5 949	+5 888	+6 087	+5 429	+1378	+1220	+1482	+1360	+1851	+2029	+2909	+4462
	C	41	45	44	50	79	83	83	88	7	7	5	5

Источник: FAO, *Production and Trade Yearbook* и отдельные выпуски *Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics.*

а Включая количество пшеницы в мучном эквиваленте.

дий[158]. План поддержания цен наряду с ограничением импорта получил общее признание в большинстве североевропейских стран, кроме Соединенного Королевства, и в меньшей степени в Нидерландах. При другой системе, когда импорт в принципе не ограничен и потребитель платит по ценам мирового рынка, фермерам выплачивается компенсация из государственных фондов, чтобы возместить разницу между рыночными ценами и гарантированными ценами, которые периодически устанавливаются по соглашению между правительством и фермерами. Оба способа поддержки в сущности приводят к одному и тому же результату: рас-

[158] Более подробные сведения читатель может найти в Пятом отчете о сельскохозяйственной политике в Европе и Северной Америке, подготовленном министерским комитетом по сельскому хозяйству и продовольствию, — *Trends in Agricultural Policies since 1955,* OEEC, Paris, 1961.

III—5

ственных товаров в ЕЭС и ЕАСТ, с 1951—1953 по 1960—1962 годы

и процентах)

(—) С=производство по отношению к поставкам, в процентах

Сахар				*Яйца*				*Масло сливочное*				*Табак*			
1951—1953	*1954—1956*	*1957—1959*	*1960—1962*	*1951—1953*	*1954—1956*	*1957—1959*	*1960—1962*	*1951—1953*	*1954—1956*	*1957—1959*	*1960—1962*	*1951—1953*	*1954—1956*	*1957—195**	*1960—1962*
332	355	359	432	117	145	167	189	80	90	93	94	4,9	3,2	3,6	2,8
−67	−62	−42	−55	—	−3	−14	−29	+20	+8	+2	−5	+21,3	+21,7	+25,6	+28,2
125	121	113	115	100	102	109	118	80	92	98	106	19	13	12	9
1298	1540	1382	2009	425	443	462	490	253	310	340	396	53,9	56,9	53,9	41,5
−15	−352	+29	−195	+8	+18	+14	+10	+14	+2	−4	−29	+30,3	+38,6	+27,8	+27,7
101	130	98	111	98	96	97	98	95	99	101	108	64	60	66	60
1120	1229	1606	1632	297	330	390	471	308	335	370	453	24,0	24.6	20,2	9,8
+432	+171	+240	+102	+106	+185	+270	+261	+114	+27	+25	+30	+51,0	+65,7	+77,5	+92,1
72	88	87	94	74	64	59	64	96	92	93	94	32	27	21	10
731	991	1116	999	304	329	343	367	60	63	64	64	73,6	69,9	83,4	52,2
+16	+25	−82	+22	+16	+35	+59	+80	+12	+7	+15	+20	−5,8	−4,2	−5,4	−7,0
98	97	108	98	95	90	85	80	83	90	81	76	109	106	107	115
400	394	486	575	145	220	297	347	80	97	83	99	—	—	—	—
+161	+144	+204	+92	−84	−127	−168	−179	−52	−43	−40	−34	+25,3	+28,9	+31,3	+43,6
71	73	70	86	238	237	23	207	288	226	194	152	—	—	—	—
3881	4507	4949	5647	1288	1467	1659	1864	781	875	950	1106	156,4	154,6	160,1	106,3
+527	−74	+349	−34	+46	+108	+161	+143	+8	+1	−2	−18	+122,1	+150,7	+156,8	+184,6
88	102	93	101	97	93	91	93	99	100	100	102	56	51	50	36
154	214	287	254	38	51	59	64	28	32	39	39	0,6	0,7	0,8	0,7
+63	+27	+30	+20	+3	+2	+6	+12	+0,5	—	−7	−4	+9,5	+9,4	+9,9	+8,2
71	89	91	93	93	96	91	84	98	100	122	111	6	7	8	8
339	262	340	255	127	141	153	126	165	170	167	168	—	—	—	—
−56	−37	−55	−20	−91	−104	−105	−66	−131	−130	−117	−118	+9,6	+10,9	+11,8	+12,8
120	117	119	108	353	381	319	210	485	425	334	336	—	—	—	—
—	—	—	—	24	29	30	33	17	17	20	20	—	—	—	—
+108	+146	+146	+157	−1	−2	−1	−1	−3	−2	−6	−6	+4,0	+4,2	+4,1	+6,4
—	—	—	—	104	107	103	103	124	113	143	143	—	—	—	—
285	269	290	296	81	84	93	95	102	88	85	86	0,3	0,3	0,4	0,2
+70	+49	+59	+52	−8	−8	−8	−5	−18	−11	−17	−12	+10,2	+8,3	+7,9	+11,6
80	85	83	85	111	111	109	106	121	114	125	116	3	3	5	2
31	34	37	34	29	29	29	29	24	28	31	34	1,8	2,2	2,2	1,8
+162	+189	+216	+243	+12	+14	+18	+23	+5	+5	+3	+3	+11,2	+11,9	+12,5	+14,3
16	15	15	12	71	67	62	56	82	85	91	92	14	16	15	11
688	692	755	868	479	595	708	757	17	29	33	52	—	—	—	—
+1738	+1632	+2086	+1876	+107	+77	+25	+25	+286	+317	+400	+421	+135,1	+147,0	+141,3	+160,1
28	30	27	32	82	89	97	97	6	8	8	11	—	—	—	—
1497	1471	1709	1707	778	929	1072	1104	353	364	375	399	2,7	3,2	3,4	2,7
+2085	+2006	+2482	+2328	+22	−21	−65	−12	+140	+179	+256	+284	+179,6	+197,1	+187,5	+213.4
42	42	41	42	97	102	106	101	72	67	59	58	1	2	2	1

ширение выпуска отечественной продукции за счет импорта. Однако их влияние на потребление неодинаково, поскольку второе решение игнорирует рост розничных цен, а отсутствие твердых цен на продовольствие порождает у покупателей неуверенность. Система выплаты компенсации имеет в принципе то преимущество, что бремя поддержки сельскохозяйственного населения распределяется более справедливо. Рост этого бремени, ложащегося на бюджет, может быть определен довольно точно, и в Соединенном Королевстве уже разрабатываются планы, устанавливающие предел ассигнований на выплату компенсации [159].

[159] Установление такого предела подразумевает, конечно, отход от системы выплаты компенсации, как указано в *The Financial Times,* 13 September 1963. Более подробно о системе поддержания цен по сравнению с системой выплаты компенсации см. United Nations *Economic Survey of Europe* (Sales No. 61. II. E. 1), Chapter III, ECE, Geneva, 1961.

27. В последующих пунктах мы попытаемся сделать краткий обзор прошлых тенденций развития производства и спроса на сельскохозяйственные продукты умеренной зоны и дать примерную оценку перспектив на период средней продолжительности при отсутствии планов региональной интеграции. Однако надо с самого начала подчеркнуть, что эта попытка имеет целью не более как определить лишь общее направление, в котором будет развиваться торговля при прочих равных условиях. Мы не говорим о том, что́ фактически произойдет в мире, где «прочие условия» заведомо неравны. В частности, прогнозы, основанные на предположении о неизменности национальной политики в области сельского хозяйства, далеко не реалистичны, особенно для тех стран, которые стоят перед лицом фактического или грозящего перепроизводства. Основные черты единой сельскохозяйственной политики ЕЭС (которая все еще будет широко применяться) и ее влияние рассматриваются особо в последующем изложении, чтобы осветить вопрос, вызывающий в настоящее время всеобщую тревогу, а именно: рост самообеспеченности в национальном масштабе. Тем не менее остается фактом, что надежды, порожденные перспективой объединенного рынка, уже стимулируют рост производства в некоторых странах.

ii) *Перспективы рынка для сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны*

28. Как показывают имеющиеся данные, в последние десять лет отечественное производство продуктов, играющих важную роль в торговле развивающихся стран, в обеих западноевропейских группировках развивалось в общем и целом быстрее, чем потребление. В течение 50-х годов значительно возросла самообеспеченность пшеницей, ячменем, сахаром, молочными продуктами, яйцами и свининой, но в отношении кукурузы, риса, табака, говядины и телятины, а также, по-видимому, фруктов и овощей наблюдается обратная картина (см. таблицу III-5). Впрочем, эти изменения в области самообеспеченности далеко не одинаковы по различным товарам и в различных странах. Хотя эти различия можно в значительной степени объяснить такими факторами, как природные условия, уровень развития техники, неодинаковая степень внедрения усовершенствованных способов ведения сельского хозяйства, изменения в характере потребления и т. д., все же остается справедливым, что различные способы поддержки, оказывавшие влияние на характер производства, вместе с тем повлияли и на степень вытеснения импортных товаров отечественными.

Пшеница

29. Доля отечественной продукции в общем объеме поставок пшеницы выросла почти повсеместно. Расширение производства пшеницы в странах ЕЭС и ЕАСТ объясняется почти исключительно повышением урожайности, поскольку посевные площади под пшеницей практически не изменились [160]. Незначительное увеличение общего потребления пшеницы при понижении спроса на нее как на продукт питания объясняется тем, что все большее количество пшеницы обращается на корм для скота. Учитывая эти противоположные тенденции, возникновение излишков пшеницы во Франции, а также резкое увеличение экспорта пшеничной муки из Германии, Франции и Италии, едва ли можно удивляться тому, что чистый импорт пшеницы (включая ее эквивалент — пшеничную муку) в страны Общего рынка должен был уменьшиться с 5,2 миллиона тонн (в среднем) в 1951—1953 годах до 2,7 миллиона тонн в 1960—1962 годах и примерно до 5,5 миллиона тонн в шесть развитых стран ЕАСТ. Если исключить возможность решительного пересмотра поддерживаемых цен на хлебные злаки в сторону понижения, то есть все основания ожидать, что тенденция, наметившаяся в 50-х годах, будет продолжаться и в 60-е годы. Нельзя рассчитывать на то, что небольшое понижение поддерживаемых цен на пшеницу по сравнению с другими сельскохозяйственными продуктами, и в особенности с другими хлебными злаками, приведет к сокращению посевных площадей под пшеницей, достаточному для того, чтобы возместить рост продукции в результате повышения урожайности. Таким образом, все еще остается значительная возможность для роста предложения на внутреннем рынке, особенно в некоторых странах — крупных производителях зерна, где урожайность еще не достигла оптимальной величины. Поскольку Сообщество практически уже обеспечивает себя пшеницей, сохранение прежних тенденций означало бы, даже при отсутствии региональной интеграции, появление излишков пшеницы, если только еще большее количество мягкой пшеницы не будет обращено на корм скоту, что неблагоприятно отразится на торговле кормовым зерном. Для реализации этих излишков пришлось бы искать рынки внутри или за пределами «шестерки» [161].

---

[160] См. ECE/FAO, *Ten Years of Agricultural Trade in Europe*, ST/ECE/AGRI/8, p. 36.

[161] Впрочем, это не означает полного прекращения импорта пшеницы, так как, несмотря на премии, выплачиваемые производителям твердой пшеницы, Сообществу придется продолжать импортировать значительные количества твердой пшеницы, хотя эти количества и не могут перевесить экспорт излишков мягкой пшеницы.

Поскольку те же силы действуют и в других индустриальных странах Северо-Западной Европы, сохранение прежних тенденций означало бы не только дальнейшее уменьшение зависимости от импорта Соединенного Королевства некоторых других членов ЕАСТ, но и сокращение общего объема их импорта.

Ячмень

30. Перспективы торговли ячменем во многих отношениях таковы же, как и торговли пшеницей. Хотя количество стран, где в начале 50-х годов отмечалось увеличение чистого импорта, превышает количество стран, обнаруживших несомненную тенденцию к его уменьшению, таблица III-5 показывает, что начиная с 1954—1956 годов чистый импорт ячменя в ЕЭС и ЕАСТ неуклонно сокращается. Это в значительной степени объясняется появлением на мировом рынке Франции в качестве крупного экспортера, а также сокращением поставок в Соединенное Королевство, Бельгию и Голландию. Как и в случае с пшеницей, увеличение продукции имело тенденцию опережать спрос, несмотря на резкое увеличение последнего, представляющее яркий контраст с застоем в потреблении пшеницы. Как и в случае с пшеницей, рост отечественного производства ячменя можно объяснить техническими причинами, хотя в отличие от пшеницы увеличение продукции объясняется не только повышением урожайности — важную роль сыграл также переход от низкоурожайного овса к более урожайному ячменю. Расширение посевных площадей ячменя в 50-х годах в обоих районах примерно соответствовало сокращению площадей, занятых овсом, а дальнейшее уменьшение конского поголовья, хотя оно будет менее резким, чем в 50-х годах, будет способствовать дальнейшему переходу от овса к ячменю[162]. Будет ли расширение посевных площадей ячменя происходить также за счет пшеницы, в первую очередь зависит от будущего соотношения цен на эти два конкурирующих продукта, но такой сдвиг не должен существенно повлиять на общий спрос на кормовое зерно вследствие взаимозаменяемости этих двух продуктов. Наконец, не подлежит сомнению, что внедрение уже известных, но еще недостаточно применяемых прогрессивных методов повлечет за собой дальнейший рост урожайности.

31. В будущем спрос на ячмень, который следует рассматривать в связи со спросом на свинину, яйца и птицу, а также в связи с состоянием рынка конкурирующих зерновых кормов и картофеля, вероятно, будет расти более медленным темпом — эта тенденция была заметна и в 50-х годах. В последние годы традиционные экспортеры свинины и яиц встречали трудности, связанные с избыточным предложением и сужением экспортных рынков, что заставило их ограничить производство. В настоящее время имеются признаки, что потребление свинины и яиц на душу населения в ряде главных импортирующих стран Северо-Западной Европы приближается к уровню полного насыщения. Более того, изменение относительных цен на кормовое зерно благоприятствует замене ячменя кукурузой, сорго и жмыхом, а более широкое использование пшеницы для кормовых целей, в частности для производства птицы и яиц, также способствует снижению роста потребности в ячмене. В некоторых странах ЕЭС эта тенденция может получить дополнительный стимул, если появление экспортных излишков мягкой пшеницы повлечет за собой разработку системы поддерживаемых цен, отдающей предпочтение кормовому зерну перед пшеницей. Таким образом, если темп расширения производства в результате повышения урожайности и увеличения посевных площадей ячменя будет превышать вероятное расширение спроса, то это приведет к дальнейшему сокращению чистого импорта в ЕЭС и в большинство стран ЕАСТ. Если предположить, что цены и политика поддержания доходов останутся неизменными, и если пренебречь влиянием единой сельскохозяйственной политики ЕЭС, то естественное нарушение равновесия между производством и потреблением, несомненно, сократит экспортные возможности латиноамериканских и средиземноморских поставщиков.

Кукуруза

32. В отличие от пшеницы и ячменя общий тоннаж кукурузы, ввозимой в страны ЕЭС и ЕАСТ, в период между 1951—1953 и 1960—1962 годами неуклонно возрастал. Несмотря на то что Франция в три раза увеличила производство кукурузы и выступила в качестве ее чистого экспортера, чистый импорт в страны Общего рынка, а также и в страны ЕАСТ увеличился больше чем в два раза (см. таблицу III-5). В Италии, единственном крупном производителе кукурузы, кроме Франции, увеличению продукции препятствовало сокращение посевных площадей кукурузы вследствие резкого падения заготовительных цен на этот продукт по сравнению с другими видами кормового зерна. Значительное падение мировых цен на кукурузу как в абсолютном выражении, так и относительно цен на ячмень, рожь и овес является одним из главных факторов, способствующих широкой замене других видов кормо-

[162] Предполагаемое уменьшение количества тяглового скота в течение текущего десятилетия по ЕЭС в целом определяется в 35 процентов. См. *Le Marché commun des produits agricoles, Perspectives 1970*, Série Agriculture, No. 10, EEC, Brussels, 1963.

вого зерна кукурузой и все возрастающему применению кормовых смесей, содержащих большое количество кукурузы. Хотя будущие тенденции в потреблении продуктов животноводства, от которого зависит использование основной массы кукурузы, имеют огромное значение для определения перспектив спроса на этот злак, спрос на кукурузу зависит и от других факторов, таких как реакция фермеров на относительное изменение цен на разные виды кормового зерна, распространение современных методов кормления, эффективность переработки кормов, обеспеченность хлебными злаками внутреннего производства, предпочтение, отдаваемое потребителями жирному или постному мясу, и т. д.[163] Хотя можно ожидать, что в текущем десятилетии темп роста спроса на продукты животноводства замедлится, все большее предпочтение, отдаваемое фермерами зерновым кормам и кормовым смесям, приведет к дальнейшему росту потребности в импорте кукурузы при условии сохранения выгодного соотношения цен на кукурузу и другие виды кормового зерна.

33. Возможности для расширения поставок кукурузы из Аквитанского района Франции[164] и из Италии все еще значительны. Хотя пока что не предвидится технических нововведений, сравнимых с гибридизацией семян — основным фактором, определившим повышение урожайности на 50 процентов в 50-х годах, тем не менее можно ожидать быстрого увеличения производства, если в результате уравнивания цен на итальянскую и французскую кукурузу прекратится тенденция к сокращению посевных площадей в Италии. Учитывая сравнительно низкую степень самообеспеченности кукурузой Северо-Западной Европы, вряд ли можно ожидать, что возможность быстрого увеличения продукции в ближайшем будущем может помешать росту импорта (и тем не менее привести к его сокращению), имея в виду благоприятные перспективы спроса. Поэтому перспективы импорта из развивающихся стран Латинской Америки и Африки, обеспечивающих около 40 и 10 процентов импортных потребностей ЕЭС и ЕАСТ соответственно, являются в отличие от большинства прочих сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны довольно благоприятными.

Рис

34. Импорт риса в страны Общего рынка и ЕАСТ в течение 1960—1962 годов в среднем составлял 42,6 миллиона долларов и 26,2 миллиона долларов соответственно, причем доля развивающихся стран составляла 61 и 26 процентов. Европейский рынок риса во многих отношениях напоминает рынок кукурузы. Две страны, Франция и Италия, производят сейчас около 750 тысяч тонн риса по сравнению с 950 тысячами тонн в начале 50-х годов, но в то время как во Франции производство выросло в период между 1951—1953 и 1960—1962 годами более чем наполовину, в Италии оно сократилось почти на 25 процентов в результате сокращения итальянским комитетом по рису посевных площадей. Вследствие того, что импорт риса непроизводящими членами ЕЭС увеличился, особенно начиная с 1959 года, страны Общего рынка в целом из чистого экспортера (в среднем 82 500 тонн в 1951—1953 годах) превратились в чистого импортера (107 400 тонн в 1960—1962 годах)[165]. Однако недавнее прекращение контроля над посевами риса в Италии оказало лишь незначительное влияние на выпуск продукции. Вероятно, более эффективными ограничениями являются невыгодные цены и недостаток рабочей силы, и без резкого пересмотра в сторону увеличения цен на внутреннем рынке даже перспектива неограниченного доступа на рынки ЕЭС едва ли сможет повернуть в обратном направлении тенденцию к снижению производства. Далее, Италия не может удовлетворить потребности ЕЭС в дробленом рисе, а потребители в импортирующих странах ЕЭС предпочитают продолговатый, среднего размера рис, который не растет в Европе[166]. Эти факторы в сочетании с общим ростом потребления риса в непроизводящих странах ЕЭС и ЕАСТ, вероятно, обеспечат увеличение импорта из третьих стран, в то время как Франция будет, видимо, поддерживать свои особые коммерческие связи с Камбоджей и Мадагаскаром.

---

[163] Последние два фактора объясняют довольно значительную разницу в практике откорма скота, наблюдающуюся в Европе. Так, датский бекон, предназначенный для английского рынка, производится главным образом на ячмене, тогда как производство итальянской свинины основано преимущественно на кукурузе (см. V. Ewald, „Recent changes in the competitive position of feed grains", *FAO Monthly Bulletin of Economics and Statistics,* April 1961).

[164] Показатели производства кукурузы во Франции, намеченные четырехлетним планом (1962—1965 годы), подтверждают это предположение. В 1965 году намечается увеличить производство кукурузы не менее чем на 125 процентов по сравнению с уровнем 1959 года.

[165] Начиная с середины 50-х годов Италия экспортирует основную массу своего риса на рынки, не входящие в Сообщество, тогда как четыре непроизводящих члена ЕЭС, которые до сих пор не налагали никаких ограничений на торговлю рисом, кроме льготных тарифов на обмолоченный белый рис, импортируемый в Западную Германию, получают почти все потребное им количество риса извне. См. *Regional Rice Policies, EEC Draft Regulation for Rice (1962).* Consultative Sub-Committee on the Economic Aspects of Rice, Seventh Session, CCP/Rice/63/6, FAO, Rome, November 1962.

[166] ОАР, Латинская Америка и Соединенные Штаты поставляют главным образом круглые или среднезернистые разновидности, которые конкурируют с типами, производимыми в Италии.

Сахар [167]

35. Положение на сахарном рынке ЕЭС, а также Австрии, Швеции и Соединенного Королевства, крупнейшего импортера Западной Европы, характеризуется ростом самообеспеченности или во всяком случае производством сверх внутренней потребности. Несмотря на то что некоторые страны Общего рынка (а также Австрия и Дания) за последние годы сократили посевные площади под сахарной свеклой, за время между двумя трехгодичными периодами, указанными в таблице III-5, отечественное производство свекловичного сахара увеличилось примерно на 45 процентов. Это объясняется главным образом повышением урожайности, более высокой степенью экстракции сахара и использованием посевов сахарной свеклы во Франции, ранее предназначавшихся для производства спирта и для производства сахара. С другой стороны, потребление очищенного сахара увеличилось только на половину этого количества, а в странах с таким высоким уровнем доходов, как Швеция и Дания, потребление на душу населения за последние годы обнаруживает даже тенденцию к понижению. Хотя потребление сахара в некоторых более богатых странах Общего рынка все еще значительно ниже потолка в 50—60 килограммов в год на человека, высокие розничные цены препятствуют росту потребления [168]. Вместе с тем ожидается еще большее расширение производства сахара, несмотря на попытки ограничения посевных площадей под сахарной свеклой. Доклад Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций «Перспективы сельскохозяйственных продуктов на 1970 год» говорит, что «простая экстраполяция прошлых тенденций развития производства показывает, что в Европе к 1970 году образуются значительные экспортные излишки» и что «в Европейском экономическом сообществе за счет одного лишь повышения урожайности можно будет почти полностью удовлетворять предполагаемый рост внутренней потребности в сахаре». Таким образом, импорт сахара в главные производящие свекловичный сахар страны, вероятно, будет сокращаться. Однако, хотя можно почти не сомневаться в том, что эта тенденция к большей самообеспеченности возместит импортируемое количество сахара, полностью импорт не прекратится, потому что страны — главные производители сахарной свеклы, безусловно, будут продолжать импортировать тростниковый сахар-сырец, чтобы экспортировать сахар в обработанном виде. Далее, преференциальные торговые соглашения Франции с ее заморскими департаментами и соглашение стран Британского содружества по сахару будут благоприятствовать сохранению минимального объема импорта (см. также приложение 1, Торговые соглашения во франковой зоне). Около двух третей импортных потребностей Соединенного Королевства обеспечивали страны Содружества, подписавшие соглашение по сахару, причем остальное количество закупалось по значительно более низким (до 1963 года) ценам мирового рынка.

Молочные продукты

36. Самая характерная черта торговли молочными продуктами в Северо-Западной Европе — это периодическое затоваривание на рынке масла, которое все более ограничивается лондонским рынком. Импорт масла из развивающихся стран (главным образом из Аргентины и Уругвая) в страны Общего рынка и Соединенное Королевство представляет лишь небольшую часть общего предложения и составлял в среднем за 1960—1962 годы всего около 2 миллионов и 10 миллионов долларов соответственно. Торговля сыром почти полностью ограничивалась взаимными поставками между развитыми странами Европы и Британского содружества. Мрачные перспективы европейского рынка молочных продуктов [169]

[167] Основная масса импортируемого в Западную Европу сахара извне состоит из тростникового сахара, являющегося тропическим продуктом, тогда как внутреннее производство почти целиком ограничивается свекловичным сахаром. Кроме того, что тростниковый и свекловичный сахар полностью заменяют друг друга, решение рассматривать сахар вместе с продуктами умеренной зоны было продиктовано той ролью, которую играет сахарная свекла в сельскохозяйственном севообороте. Поскольку свекла чередуется с хлебными злаками, единая сельскохозяйственная политика ЕЭС предусматривает для сахара такие же условия торговли, что и для хлебных злаков.

[168] В то время как разницу в потреблении сахара на душу населения в разных странах можно объяснить различным уровнем доходов и цен, существуют и другие факторы, определяющие медленный рост потребления в Бельгии, Франции и Западной Германии (вкусы, привычки, боязнь ожирения, реклама продуктов питания и т. п.). Тем не менее соотношение между различными ценами на сахар и его потреблением поразительно. Так, самый высокий уровень потребления на душу населения зарегистрирован в Дании и Соединенном Королевстве — в двух странах с самыми низкими розничными ценами, тогда как потребителям в Западной Германии и Франции, которые закупают довольно малое для стран с высоким уровнем дохода количество сахара, приходится платить за него вдвое дороже, чем датчанам. См. *Trends and forces of world sugar consumption,* FAO, Rome, 1961.

[169] Прогнозы ФАО говорят о том, что если сохранятся нынешние тенденции в области производства и потребления молочных продуктов, то к 1970 году в Западной Европе останутся только три потенциальных импортера молочных продуктов, а именно: Соединенное Королевство и в очень скромном масштабе Западная Германия и Италия. Ожидается, что экспортные излишки молочных продуктов по общему рынку в целом увеличатся в девять раз. См. *Means of Adjustment of Diary Surplus and Demand*, Thirty-sixth session of the Committee on Commodity Problems, CCP/63/8/2, FAO, Rome, 1963.

связаны с развитием спроса на растительные масла, несмотря на прошлые и будущие попытки усилить конкурентную способность сливочного масла по сравнению с маргарином. Поскольку спрос на масло больше зависит от изменения цен, чем от изменения доходов, снижение цен на масло сравнительно с ценами на маргарин хотя и уменьшит излишки масла, но повлечет за собой и менее желательные последствия — сокращение потребления маргарина, что в свою очередь отрицательно скажется на импорте масличных семян и растительного масла из развивающихся стран [170]. Изменения в характере потребления масла и маргарина за последние годы складывались благоприятно для масла, и эта тенденция усилится, если будут проведены в жизнь новые мероприятия, предназначенные для защиты молочной промышленности Северо-Западной Европы от импорта растительных масел.

Яйца

37. Западная Германия, Италия, Соединенное Королевство, Швейцария, Австрия и Франция, расположенные в убывающем порядке по их значению как импортеров, поглотили четыре пятых валового тоннажа яиц (как натуральных, так и яичных продуктов), поступившего на международный рынок в 1960—1962 годах. Хотя три четверти этого количества поступило из других стран Северо-Западной Европы, доля развивающихся стран в импорте яиц в страны ЕЭС и ЕАСТ составила в 1960—1962 годах 12 и 9 процентов от общих сумм 205 и 46 миллионов долларов соответственно. Важнейшими поставщиками из числа развивающихся стран за последние годы были Израиль, Югославия, Аргентина и Марокко. В отличие от рынка масла европейский рынок яиц характеризуется сильной зависимостью экспортеров от единственного рынка, в данном случае Западной Германии, максимальные закупки которой в 1959 году составили более 70 процентов общего импорта обоих районов. С тех пор, однако, Западная Германия явно следует примеру Соединенного Королевства, которому за каких-нибудь десять лет удалось достичь почти полной самообеспеченности (см. таблицу III-5) [171].

При растущей самообеспеченности Западной Германии, при огромном экспортном потенциале Нидерландов, при наличных и скрытых экспортных излишках Бельгии и Франции не вызывает ни малейшего сомнения, что страны Общего рынка, вместе взятые, будут производить излишки и конкурировать с экспортом третьих стран на любом из будущих рынков. Бурный рост отечественной продукции, которому немало способствует превращение птицеводства в производство индустриального типа, наряду с замедлением роста потребления по достижении уровня полного насыщения неизбежно вытеснит импорт.

Мясо

38. Импорт живого скота, свежего, охлажденного и замороженного мяса, мясных полуфабрикатов и консервов и других мясных продуктов в страны ЕЭС и Соединенное Королевство составляет сравнительно большую и все возрастающую долю в их внешней торговле сельскохозяйственными продуктами. Общая стоимость поставок мяса (включая расходы по страхованию и фрахту) в страны Общего рынка в период с 1951—1953 по 1960—1962 годы утроилась, увеличившись с 223 миллионов долларов в среднем за год до 676 миллионов долларов, в то время как поставки в Соединенное Королевство за тот же период возросли с 725 миллионов до 1025 миллионов долларов [172]. Бо́льшая часть потребностей этих двух рынков в импортном мясе покрывается поставками из развитых стран Европы, Океании и Северной Америки [173]. Однако доля развивающихся стран, в особенности стран Латинской Америки, довольно значительна. В 1960—1962

[170] См. также раздел, касающийся масличных семян, пункты 66—70.

[171] В результате введения в 1956 году уравнительных выплат, компенсирующих птицеводам сравнительно высокие цены на зерно, производство в Западной Германии увеличилось настолько, что обогнало рост потребления. Так, в 1960 году впервые за восемь лет импорт яиц в Западную Германию не превысил уровня предыдущего года, а в четыре последующих года он фактически сократился. Поскольку потребление яиц в Западной Германии уже приблизилось к 300 штукам на душу населения в год — уровень, выше которого потребление в странах континентальной Европы, где употребление яиц на завтрак нетипично, не поднимается, — способность Западной Германии поглощать предложение импортных яиц будет сокращаться по мере роста отечественного производства.

[172] Соответствующие цифры для импорта в ЕЭС из одних только третьих стран, то есть исключая торговлю между членами Сообщества, составили 175 миллионов и 456 миллионов долларов.

[173] Этот вид товарооборота чрезвычайно сложен, поскольку слово «мясо» означает не какой-то один продукт, а целую группу товаров. Близость рынков и легкость транспортировки объясняют, почему торговля живым скотом производится главным образом между соседними странами. Главными поставщиками бекона, ветчины и соленой свинины в Западную Европу являются Дания, Голландия и Польша, причем 99 процентов этих продуктов находят рынок сбыта в Соединенном Королевстве. Соединенное Королевство импортирует практически всю баранину и мясо ягнят, поступающие в индустриальные страны Европы, а недостаток стран ЕЭС в птичьем мясе покрывается главным образом поставками из Соединенных Штатов, Дании и Польши. Более подробный анализ характера европейской торговли мясом см. *Ten Years Agricultural Trade in Europe, op. cit.*

годах их экспорт в страны Сообщества и в Соединенное Королевство составил соответственно 108 миллионов и 214 миллионов долларов. Поскольку торговля свининой и птицей ограничивается преимущественно обменом между развитыми странами, мы сосредоточим внимание на говядине и телятине. Вместе с живым скотом эти продукты в начале 60-х годов составляли приблизительно 40 процентов валового импорта всех видов мяса в Западную Европу по сравнению с 30 процентами в начале 50-х годов. Эти цифры отражают растущий дефицит говядины и телятины в данном районе в отличие от периодического затоваривания свининой. В результате неуклонного расширения спроса на мясо вообще и все большего предпочтения, отдаваемого потребителями говядине, в течение 50-х годов импорт составлял все большую часть в общем снабжении стран ЕЭС и устойчивую долю товарооборота на английском рынке, несмотря на быстрый рост отечественной продукции. Учитывая высокий спрос на мясо, часто высказываются суждения, что говядина может стать одним из продуктов, спрос на который в текущем десятилетии будет продолжать расти быстрее, чем внутреннее производство. Если это, быть может, справедливо для двух главных континентальных импортеров — Западной Германии и Италии, то есть основания считать, что любые возросшие потребности в импортных продуктах этих двух стран в основном будут удовлетворены Голландией и Францией. В самом деле, Франция уже превратилась из нетто-импортера говядины и телятины (18 600 тонн в 1958 году) в нетто-экспортера (145 300 тонн в 1962 году). Более того, возможность расширения производства путем постоянного улучшения породности скота, ухода за ним и кормления может получить дополнительный стимул за счет уменьшения соотношения цен на молоко и на мясо. Хотя в ближайшем будущем не предвидится значительных сдвигов в структуре поголовья в направлении снижения доли мясо-молочного или молочного скота, расширения производства говядины можно добиться путем увеличения поголовья рогатого скота, а также сохранения наметившейся еще в конце 50-х годов тенденции к относительному увеличению количества телят, предназначенных для откорма. В противоположность этому быстрый рост спроса, имевший место в 50-х годах, вероятно, замедлится, особенно в тех странах, где потребление мяса на душу населения превышает 60 килограммов. Таким образом, заполнение разрыва между производством и потреблением говядины в Западной Европе, которое отрицательно скажется на перспективах экспорта Аргентины и Уругвая, нельзя сбрасывать со счетов. Что касается ЕЭС, то прогноз Комиссии на 1970 год указывает на значительный рост самообеспеченности, особенно в случае замедления роста доходов (см. таблицу III-6).

Фрукты и овощи

39. Овощи и фрукты (кроме бананов) являются крупнейшей группой товаров в импорте сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны в развитые районы Западной Европы [174]. Стоимость сиф импортируемых фруктов и овощей в ЕЭС и ЕАСТ в 1960—1962 годах составила 1224 миллиона и 977 миллионов долларов соответственно. За этими общими цифрами скрываются большие различия как в товарном составе, так и в географическом распределении товарооборота. Например, как показано ниже, импорт свежих фруктов (главным образом цитрусовые, яблоки и груши, орехи, косточковые плоды и виноград) в ЕЭС составил более половины, а импорт овощей и овощных изделий — несколько больше одной трети общей суммы.

Товарный состав овощей и фруктов, импортированных в ЕЭС в 1961 году

(в миллионах долларов)

Всего свежих фруктов (кроме бананов) и орехов	640,1
Из них:	
цитрусовые плоды	299,9
яблоки и груши	123,4
косточковые плоды	47,3
виноград	43,6
орехи съедобные	93,5
ягоды и других свежие фрукты	15,2
кокосовые орехи, ананасы, свежие финики	17,2
Всего сухих фруктов	47,0
Из них:	
сушеный изюм	27,5
финики и инжир	6,6
прочие сушеные фрукты	12,9
Фруктовые изделия	107,6
Овощи, свежие и сушеные	332,5
Овощные изделия	78,8
Всего овощей и фруктов	1205,7

Источники: Office Statistique des Communautés européennes, *Commerce extérieur*; *UN Commodity Trade Statistics.*

[174] Данные по импорту фруктов и овощей относятся к группам с 051 (кроме бананов, которые рассматриваются в следующем разделе, касающемся тропических сельскохозяйственных продуктов) по 055 включительно Международной стандартной торговой классификации и охватывают свежие и сушеные фрукты и фруктовые консервы, овощи и овощные изделия. Таким образом, данные по фруктам и овощам, приведенные в таблице III-2, включают не только обработанные продукты, анализируемые более подробно в разделе настоящей главы, посвященном готовым изделиям и полуфабрикатам, но и некоторые тропические фрукты. Эта группа товаров — фиги, финики, ананасы и кокосовые орехи — представляют, однако, как показано ниже, менее двух процентов общей стоимости сиф импорта фруктов и овощей в страны Общего рынка, так что включение их не должно существенно отразиться на статистической картине торговли фруктами и овощами умеренной зоны.

ТАБЛИЦА III-6

Предполагаемые размеры потребления, производства и степени самообеспеченности в странах ЕЭС, 1970 год

Низкая — Годовой темп роста дохода принят за 4 процента
Высокая — Годовой темп роста дохода принят за 4,9 процента
1. Предполагаемый низкий уровень производства
2. Предполагаемый высокий уровень производства

	Степень самообеспеченности в %:					*1970, индексы: 1958=100*			
		1970				*Потребление*		*Производство*	
		Низкая		*Высокая*					
	1958	*1*	*2*	*1*	*2*	*Низкое*	*Высокое*	*1*	*2*
Говядина и телятина	92,3	98,8	99,4	93,2	93,7	144,2	152,8	154,4	170,8
Молочные продукты	103,0	105,9	114,6	103,4	112,1	121,5	124,8	121,6	135,0
Сахар рафинированный	97,6	95,5	..	92,5	..	130,5	133,7	126,0	..
Пшеница	93,0	100,0	..	100,0	..	124 [a]	127 [a]	126	..
Кормовое зерно	77,7	80,0	..	77,0	..				

Источник: Le marché commun des produits agricoles: Perspectives 1970, Serie: Agruculture, No. 10, EEC, Brussels, 1963.

[a] Потребление людьми и животными.

40. Основная масса импортных потребностей обоих районов удовлетворяется поставками из соседних стран, как развитых, так и развивающихся. Из числа последних южноевропейские страны (Испания, Греция, Югославия, Португалия, Кипр и Турция) и страны Северной Африки и Среднего Востока обеспечивают соответственно 20 и 18 процентов импорта Сообщества и 23 и 6 процентов импорта ЕАСТ. Господствующей чертой торговли фруктами и овощами за последние десять лет является быстрый рост спроса на несезонные и высококачественные сорта фруктов и овощей, поскольку входит в обычай потребление свежих фруктов и овощей в течение круглого года. Это обстоятельство наряду с такими факторами, как большие успехи в стандартизации и организации торговли, объясняет быстрое расширение торговли, имеющее место, несмотря на то что отечественное производство сезонных сортов фруктов и овощей продолжает обеспечивать важнейшую часть общего потребления. Таким образом, суммарный импорт фруктов и овощей в страны «шестерки» и «семерки», несмотря на препятствия, чинимые квотами, сезонными сроками импорта, перечнями минимальных цен и т. п., в период между 1951—1953 и 1960—1962 годами более чем удвоился, и при наличии высокого платежеспособного спроса на фрукты и овощи высшего качества есть все основания полагать, что тенденции, действовавшие в последнем десятилетии, будут продолжать действовать и в 60-х годах. Итак, можно надеяться, что при наличии растущего спроса на ранние и поздние сорта фруктов и овощей объем торговли между менее развитым Югом и развитым Севером будет попрежнему быстро увеличиваться, а вкусы и климат станут более решающими факторами, чем искусственные барьеры.

Вино

41. Несмотря на образование больших излишков вина в годы хороших и даже средних метеорологических условий во Франции, которые вызывали такие меры, как умышленное уничтожение виноградных лоз, создание резервных запасов и избавление от излишков путем перегонки, Сообщество все еще является крупнейшим мировым импортером вина, потребляющим две трети мирового товарооборота. Это прежде всего отражает огромный импорт Франции, которая закупает в среднем около 15 миллионов гектолитров вина (при экспорте 3—4 миллиона гектолитров), почти исключительно из Алжира, и использует его большей частью для смешивания с местными винами. Однако в стоимостном выражении импорт и экспорт Франции находятся более или менее в равновесии, так как ее экспортные вина более высокого качества и стоят значительно дороже, чем импортные. Импорт алкогольных напитков в 1961 году составил 265 миллионов долларов, а экспорт — 222 миллиона долларов[175]. Импорт вина в другие страны Сообщества и в район ЕАСТ составил соответственно 79 миллионов и 123 миллиона долларов, причем доля развивающихся стран Северной Африки и Южной Европы (Испания, Португалия, Греция, Турция и Югославия) составляла соответственно 20 и 35 процентов. Потребление вина значительно колеблется по разным странам — более 100 литров в год на

[175] Экспорт вина как такового составлял только 111 миллионов долларов из этой суммы, остальная сумма включает ликеры (78 миллионов долларов), вермуты, сидры и т. п. Импорт вина составлял в общем 247 миллионов долларов, из которых 211 миллионов приходится на долю Алжира и 21 миллион долларов — на долю Туниса и Марокко.

душу населения во Франции и Италии и менее 15 литров в Германии, Бельгии, Голландии, Дании, Швеции, Норвегии и Соединенном Королевстве — и обнаруживает известную тенденцию к повышению в тех районах, где потребление вина является скорее исключением, чем правилом. Рынок уже перегружен большими излишками низкосортных вин, но в то же время отмечается значительный недостаток смешанных вин с высоким содержанием алкоголя, и если перспективы сбыта высококачественных вин довольно благоприятны, то иначе обстоит дело с винами массового потребления, более дешевыми, отчасти вследствие тенденции к понижению потребления на душу населения во Франции. Это обстоятельство уже само по себе указывает на сокращение потребности в импорте алжирских вин, предназначенных для смешивания, но, кроме того, алжирские вина непосредственно конкурируют с винами массового потребления, которые производятся в Южной Франции, и под нажимом виноградарей этого района французское правительство уже приняло решение о значительном сокращении импорта вина из Северной Африки. Ожидается, что в результате проведения в жизнь Франко-Алжирского торгового соглашения, заключенного в ноябре 1963 года, импорт алжирского вина снизится менее чем до 11 миллионов гектолитров по сравнению с 16 миллионами гектолитров в 1961 году. Это соглашение предусматривает импорт 640 тысяч гектолитров в месяц и дополнительно 3 миллионов гектолитров в год сверх этого количества. Поскольку статус Алжира по отношению к Сообществу еще не определился, добавить что-либо о перспективах импорта алжирского вина во Францию не представляется возможным (см. также главу IV, пункты 135 и 136).

Табак

42. Страны ЕЭС и ЕАСТ поглощают бо́льшую часть мирового импорта табака, и главным образом благодаря им за последние десять лет отмечается непрерывный рост мировой торговли табаком (см. таблицу III-5). Отечественное производство осталось практически неизменным[176], причем сокращение посевных площадей во Франции, Западной Германии и Италии компенсировалось повышением урожайности. Поскольку отечественное производство табака ограничено по сравнению с общим спросом ЕАСТ, будущие импортные потребности этой группы стран в значительной степени будут определяться ростом взрослого населения, причем спрос на этот продукт мало зависит от изменения цен и доходов. В связи с вступлением Греции и Турции в качестве ассоциированных членов в ЕЭС[177] и учитывая обязательства французской и итальянской табачных монополий увеличить закупки греческого табака, представляется маловероятным, что постепенная отмена внутренних таможенных тарифов обеспечит достаточный стимул к расширению производства этой трудоемкой культуры в пределах Сообщества. Согласно новой системе таможенных тарифов основная масса импорта табачного листа из третьих стран будет облагаться пошлиной в 28 процентов. Конкретные минимальные и максимальные ставки определяются в 29 и 38 долларов с центнера, причем первая цифра относится ко всем видам листа стоимостью менее 76,7 доллара за 100 килограммов, а вторая — к видам листа стоимостью свыше 140 долларов[178]. С вступлением в силу Договора об ассоциации пошлины на импорт греческого табака сразу же понизились на 50 процентов относительно ставок на 1 января 1957 года. Согласно новому договору об ассоциации между Турцией и ЕЭС, Сообщество предоставит уступки в форме тарифных квот на пятилетний срок на импорт необработанного турецкого табака, и в пределах этих квот — 12 500 тонн для Сообщества в целом — страны, входящие в ЕЭС, установят такие же таможенные льготы, как и на импорт греческого табака. И хотя импорт табака из Греции и Турции будет пользоваться, таким образом, значительными льготами, существенного изменения вкусов западноевропейских потребителей в пользу восточных табаков не предвидится. Это, конечно, не исключает возможности поворота в торговле восточным табаком за счет других поставщиков, таких как Болгария и Югославия.

iii) *Влияние единой сельскохозяйственной политики ЕЭС на торговлю развивающихся стран*

43. Предшествующий анализ перспектив торговли сельскохозяйственными продуктами умеренной зоны в индустриальных странах Северо-Западной Европы показывает, что в общем и целом производство хлебных злаков (за исключением кукурузы), сахара, молочных продуктов, яиц и, возможно, мяса растет быстрее, чем потребление, и этот процесс, вероятно, будет продолжаться. В результате возникла тенденция к прекращению роста и даже к сокращению импорта в страны ЕЭС и ЕАСТ, которая в некоторых более богатых североев-

[176] Сокращение производства, отмеченное в рассматриваемый трехлетний период, объясняется поражением посевов мильдью, которое в некоторых странах в 1960 и 1961 годах приняло эпидемические масштабы.

[177] См. также главу IV, пункт 94 и далее.

[178] Высшая ставка коснется главным образом дорогостоящего родезийского и индийского экспорта, тогда как экспорт из Соединенных Штатов в общем будет облагаться пошлиной менее 28 процентов «ад валорем».

ропейских странах усиливается тем, что потребление на душу населения основных продуктов и некоторых высококачественных продовольственных товаров (молочные продукты, сахар, яйца и свинина) уже достигло или приближается к уровню полного насыщения. При сравнительно низком росте населения общие потребности возрастают лишь незначительно, тогда как отечественное производство продолжает неуклонно расти. Эти противоположные тенденции в производстве и потреблении неизбежно приводят к сохранению на прежнем уровне или к сокращению импорта указанных товаров. Данные о вероятном развитии производства и потребления до 1970 года можно найти в таблице III-6, суммирующей прогнозы Комиссии ЕЭС. Можно заметить, что, как ожидается, потребление сахара будет расти быстрее, чем производство, хотя этот вывод расходится с прогнозом ФАО, которая предвидит рост производства, по меньшей мере соразмерный росту потребления [179].

44. Краткий обзор положения с основными сельскохозяйственными продуктами показывает, что существует явная тенденция к усилению самообеспеченности в странах, образующих в настоящее время Общий рынок, в то время как соглашения о преференциях между странами, входящими в Общий рынок, если и существуют, то имеют во всяком случае ограниченные масштабы. Несмотря на общее сужение импортных рынков, задолго до вступления в действие единой сельскохозяйственной политики ЕЭС среди «шестерки» существовала также определенная тенденция к расширению торговли внутри данного района. Отсутствие равновесия между производством и потреблением — явление, характерное не только для ЕЭС, и тот факт, что эта тенденция будет продолжаться, независимо от наличия или отсутствия объединенного рынка сельскохозяйственных продуктов, дает основание считать, что основная проблема региональной интеграции состоит в том, насколько наднациональная политика в области сельского хозяйства будет более протекционистской, чем соответствующая политика стран — участниц соглашения, усиливая тем самым нарушение равновесия между спросом и предложением на различные сельскохозяйственные продукты умеренной зоны.

45. Хотя совершенно ясно, что создание единого рынка для сельскохозяйственных продуктов с общим уровнем цен само по себе будет усиливать тенденцию к самообеспеченности, дать окончательную оценку единой сельскохозяйственной политике при отсутствии каких-либо решений по кардинальному вопросу об уравнивании цен невозможно [180]. Пока что Совет министров ЕЭС пришел к соглашению лишь по общим принципам, а вступление в силу (31 июля 1962 года) положения ЕЭС о торговле зерном и продуктами животноводства представляет лишь изменение политических средств, но не меняет степени защиты, предоставляемой отечественным производителям. Вообще говоря, главным средством для установления единого уровня цен в пределах Сообщества должна стать система обложения, применимая к торговле хлебными злаками, свининой, птицей и яйцами (а возможно, и сахаром, рисом, молочными продуктами, говядиной и телятиной), в сочетании с установлением общего уровня цен, полученного на основе контрольных и закупочных цен [181]. Для хлеб-

[179] См. *Agricultural Commodities Projections for 1970*, FAO, Rome, 1962.

[180] План Сикко Мансхолта, представленный на обсуждение Совета министров в конце 1963 года, предусматривает немедленное уравнивание цен, которое должно вступить в действие единовременно, вместо постепенного уравнивания цен во всем Сообществе в течение переходного периода. Для пшеницы единая для всего Сообщества контрольная цена на 1964/65 год установлена в 425 немецких марок за тонну (524,6 французского франка). Если эта цена будет принята, это будет означать увеличение на семь процентов по сравнению с уровнем 1963/64 года для французских производителей и уменьшение на 11 процентов — для немецких.

[181] Проект положения ЕЭС предусматривает установление контрольных цен на молоко (франко-ферма), а также меры по поддержанию цен на масло. Предвидится также всеобъемлющая система контрольных и закупочных цен на сахар, в общем аналогичная системе, действующей для хлебных злаков. В отношении мяса предложения Комиссии предусматривают установление ориентировочных и минимальных импортных цен. Терминология ЕЭС различает:

контрольные цены (*prix indicatifs*),
закупочные цены (*prix d'intervention*),
пороговые цены (*prix de seuil*),
шлюзовые цены (*prix d'écluse*),
справочные цены (*prix de référence*).

Цель *контрольных цен* — быть ориентиром для производителей путем установления ежегодно системы гарантированных цен. Чтобы гарантировать, что фактические цены будут приближаться к этим контрольным ценам, национальные торговые комитеты в случае необходимости будут вмешиваться, закупая предлагаемую им продукцию по минимальной *закупочной цене*, установленной на 5—10 процентов ниже контрольной цены. Таким образом, фактические цены могут колебаться вокруг контрольной цены, но никогда не упадут ниже уровня, установленного закупочной ценой. Аналогичным образом *пороговая цена* гарантирует, что продажная цена продуктов, импортируемых в те районы данной страны, где отмечается наибольший дефицит, будет соответствовать контрольной цене этого района (называемой иногда базисной контрольной ценой). Поскольку пороговая цена определяется для конкретного пункта поступления в каждую данную страну, разница между базисной контрольной ценой и пороговой ценой примерно равна транспортным расходам, связанным с перевозкой товара от пункта поступления до главного потребительского центра страны. Для предотвращения серьезной дезорганизации рынка из-за ненормально низких импортных цен установлены *шлюзовые цены* на некоторые продукты в масштабе Сообщества. Эти минимальные импортные цены требуют применения варьирующихся пошлин всякий раз, как импортные цены падают ниже данного минимума. Роль *справочных цен*

ных злаков эти скользящие компенсационные сборы выражаются в сумме, равной разнице между наиболее благоприятными ценами (включая расходы по страхованию и фрахт) в пункте пересечения границы и пороговыми ценами импортирующей страны — члена Сообщества, тогда как для таких продуктов, как свинина, птица и яйца, соответственные пошлины определяются с учетом влияния на увеличение их себестоимости преференций, предоставляемых для кормового зерна, входящего в состав этих конечных продуктов. Такие скользящие компенсационные сборы должны стать постоянной чертой импорта из третьих стран, тогда как в торговле между странами Сообщества их намечено ликвидировать одновременно с сужением разрыва между ценами на хлебные злаки. Главным средством для создания общего рынка фруктов, овощей и вина является единый внешнеторговый тариф, а также мероприятия по контролю качества, обеспечивающие свободную циркуляцию стандартных и высокосортных товаров в пределах Сообщества. Если не считать фруктов, овощей и вин, то структура внутренних цен ЕЭС основана главным образом на едином уровне цен, принятом для хлебных злаков, поскольку будущие цены на продукты животноводства будут определяться прежде всего ценами на зерно. Более того, довольно устойчивое соотношение, существующее между ценами на сахарную свеклу и на хлебные злаки, говорит о том, что развитие сахарного рынка ЕЭС будет связано с хлебными злаками. Поэтому важно подробнее рассмотреть значение положений ЕЭС о торговле хлебными злаками.

46. Новые положения о торговле хлебными злаками, вступившие в силу 31 июля 1962 года, пока что не вызвали значительных изменений структуры цен в различных странах. Хотя товарооборот во второй половине 1962 года был значительно ниже, чем за соответствующий период 1961 года, это можно объяснить рекордными урожаями зерновых, а также исключительно большими запасами, созданными импортирующими странами ЕЭС в предвидении вступления в силу положения ЕЭС о торговле хлебными злаками. В течение первого года действия новых торговых соглашений пределы преференций были незначительными — около одной учетной единицы (что эквивалентно одному доллару за тонну, или, грубо говоря, одному проценту пороговой цены), и новый диапазон контрольных цен в значительной степени соответствовал диапазону закупочных цен, действовавших в течение предшествующего торгового года. Поэтому контрольные цены и соответствующие скользящие компенсационные сборы, направленные на уравнивание импортных цен и внутренних контрольных цен, все еще оставались различными в разных странах, как видно из таблицы III-7. Важным испытанием для новой политики будет принятие решения о сужении нынешнего диапазона контрольных цен вплоть до их полной унификации в 1970 году.

47. Ожидается, что к концу переходного периода единые контрольные цены Сообщества упадут до уровня, достигнутого в настоящее время.

аналогична роли минимальных импортных цен. Существенная разница состоит лишь в том, что компенсационные пошлины применяются автоматически, когда имеет место импорт из третьих стран по ценам ниже минимальных импортных, тогда как при системе ориентировочных цен, прежде чем применять повышенные пошлины или приостанавливать импорт, необходимо поставить в известность Комиссию и получить ее согласие. Полное описание и подробный обзор соответствующих положений ЕЭС см. GATT Committee II reports, COM. 11/134 and addendum, and L/1910.

ТАБЛИЦА III-7

Расчетная структура цен на пшеницу, август 1962 года [a]

(в долларах за тонну)

	Бельгия	*Франция*	*Федеративная Республика Германия*	*Италия*	*Нидерланды*
A Контрольная цена пшеницы, произведенной в стране	96	98	118	113	92
B Фрахт (рынок — порт)	—	1	1	4	1
C Приведение к качественному стандарту ЕЭС	—	—	3	—	—
D Пороговая цена для внутренней торговли (A—B+C)	96	97	120	109	91
E Преференция ЕЭС	1	1	1	1	1
F Пороговая цена для импорта из третьих стран (D+F)	97	98	121	110	92
G Цена с выгрузкой на берег, сиф (Hard Red Winter No. 2)	67	67	67	67	67
H Приведение к качественному стандарту	8	8	7	8	8
I Скорректированная цена (G—H)	59	59	60	59	59
J Компен. сбор (F—I)	39 [b]	39	61	51	34 [b]
K Импортная цена (G + J)	106	106	128	118	101
L Тариф, 1961	[c]	[d]	45[e]	[d]	3[e]
M Поддерживаемая цена, 1961	94	83	107	104	85
N Закупочная цена, август 1962	92	86	111	109	88

Источник: World Economic Survey 1962, p. 31, United Nations, New York, 1963.

[a] Все цены даны округленно (в долларах).

[b] Часть сборов отчисляется мукомольной промышленности.

[c] Контроль путем смешанного регулирования.

[d] Количественный контроль со стороны правительственных органов.

[e] Плюс смешанное регулирование: 75 процентов внутреннее, 25 процентов иностранное — в Федеративной Республике Германии, 40/60 — в Нидерландах.

во Франции и Западной Германии[182]. Хотя спорный вопрос о первом уравнивании контрольных цен отложен до будущих переговоров, по общему мнению, окончательная единая цена будет занимать среднее положение между нынешними французскими и немецкими ценами. Учитывая сопротивление снижению цен со стороны производителей, чья продукция имеет высокую себестоимость, такое предположение представляется довольно оптимистичным. Но даже при таком допущении единая цена на хлебные злаки в конечном счете стимулировала бы развитие производства пшеницы и грубого зерна в Сообществе, ибо если повышение цен, несомненно, побудит французских производителей увеличить производство пшеницы и ячменя, то более низкие поддерживаемые цены в Западной Германии и Италии не обязательно повлекут за собой сокращение посевных площадей хлебных злаков, достаточное для того, чтобы перекрыть расширение производства во Франции. Поскольку, как отмечалось ранее, рост урожайности в конечном счете не зависит от относительного изменения цен и поскольку он является главным фактором увеличения производства зерна, любое сокращение посевных площадей можно компенсировать ростом урожайности[183]. Можно даже утверждать, что сокращение посевных площадей зерновых в совокупности с посевами сахарной свеклы отнюдь не обязательно по следующим причинам: *i*) изменение цены на один хлебный злак относительно другого или относительно цены на сахарную свеклу может вызвать перераспределение между этими культурами, но при отсутствии выбора других культур оно существенно не повлияет на суммарное производство основных культур европейского сельского хозяйства; *ii*) при небольших средних размерах хозяйств в странах Сообщества (менее 10 гектаров) все имеющиеся земли в ближайшем будущем по-прежнему будут обрабатываться[184], даже если уход сельского населения в города будет продолжаться тем же темпом — около трех процентов в год, — который зарегистрирован в 50-е годы; *iii*) широкая замена пахотных земель постоянными пастбищными угодьями едва ли может способствовать распространению современных методов откорма скота, основанных на увеличении потребления зерна. Более того, сокращение потребления картофеля для питания людей высвободит значительные площади пахотной земли для производства кормового зерна, если только излишки картофеля, которые, по оценке Комиссии ЕЭС, составят в 1970 году 2 миллиона тонн зернового эквивалента, не пойдут непосредственно на корм скоту, что соответственно сократит потребность в зерне. Появление излишков экспортной пшеницы в странах Сообщества может вызвать сдвиг в производстве от пшеницы к грубым сортам зерна вследствие более выгодных поддерживаемых цен на ячмень и кукурузу. Относительное понижение цен на пшеницу по сравнению с ценами на грубые сорта зерна усилило бы тенденцию к более широкому использованию пшеницы на корм скоту, но это в свою очередь сопровождалось бы сокращением потребности Сообщества в импорте кормового зерна[185].

48. При наличии широкого диапазона цен на хлебные злаки в Сообществе остается еще значительный простор для переговоров. Чем ближе окончательная контрольная цена, установленная в масштабе Сообщества, будет к германской цене, тем больше будет стимул к расширению производства хлебных злаков. Независимо от окончательного исхода можно сделать один определенный вывод: импорт из третьих стран будет замещаться, как и в прошлом, за счет роста отечественной продукции, а также за счет увеличения поставок французской пшеницы и ячменя (возможно, наряду с увеличением поставок кукурузы из Франции и Италии) в результате выгод, вытекающих из

[182] Для кукурузы верхний и нижний пределы представляют цены, установленные в Италии и Франции.

[183] Выборочный анализ за разные отрезки времени показывает, что как на крупных, хорошо управляемых фермах, так и в менее жизнеспособных хозяйствах урожайность за последнее десятилетие росла одним и тем же темпом. Отсутствие какого-либо сокращения разницы в урожайности между более передовыми и отсталыми районами данной страны или между странами говорит о том, что темп роста урожайности в Северо-Западной Европе не будет ослабевать.

[184] Это не относится к Франции, где за первые четыре десятилетия текущего века выпало из производства 5 миллионов гектаров земли, занятой прежде хлебными злаками. От 1,5 до 1,6 миллиона гектаров из этой площади технически могут быть снова вспаханы. Ожидается, что производство зерна во Франции при условии неизменных цен и посевных площадей увеличится с 20 миллионов тонн в 1957—1959 годах до 26,6 миллиона тонн к 1970 году. Это привело бы к увеличению чистого экспорта до 5—5,6 миллиона тонн к 1970 году по сравнению с нынешним объемом — около 2 миллионов тонн. Если допустить, что цены на французское зерно возрастут более чем на 20 процентов и что будет вновь засеяно 1,5 или 1,6 миллиона гектаров земли, пригодной для производства зерна, то объем продукции может возрасти до 32,6 миллиона тонн. Такой рост, разумеется, окажет глубокое влияние на потребности стран общего рынка в импорте всех видов зерна. Источник: *Le marché commun des produits agricoles, Perspectives 1970, op. cit.*

[185] Эта тенденция может усилиться вследствие того, что национальные комитеты по стабилизации цен имеют право продавать денатурированную пшеницу по ценам ниже гарантированных. Сокращение разницы цен на пшеницу и ячмень уже имеет место в результате сохранения на 1963/64 сельскохозяйственный год существующих цен на мягкую пшеницу и повышения нижнего предела цен на кормовое зерно в качестве первого шага в направлении уравнивания цен на хлебные злаки в пределах Сообщества. См. Règlement No. 48/63/EEC du Conseil du 21 juin 1963, *Journal officiel des Communautés européennes,* 27 June 1963.

системы преференций Сообщества. Хотя рост самообеспеченности или появление экспортных излишков пшеницы и ячменя будет иметь место даже при сохранении нынешней национальной политики цен, установление средних цен, по-видимому, будет стимулировать развитие этих факторов вследствие увеличения возможностей сбыта для сельского хозяйства Франции, которому больше не придется реализовывать все растущие экспортные излишки с убытком на мировых рынках — обстоятельство, которое до сих пор препятствовало расширению производства. Таким образом, «влияние преференций» присуще самой системе и создает стимулы для увеличения выпуска продукции в странах с фактическими или потенциальными излишками. Отрицательное воздействие этого обстоятельства на третьи страны смягчается до некоторой степени тем, что реализация излишков в пределах Сообщества уменьшает тем самым предложение экспортных товаров на рынках за пределами Сообщества. Однако, хотя это влечет за собой лишь изменение направления торговли, некоторые рынки являются более «желательными», чем другие, и, например, переключение французских излишков хлебных злаков с Китая на Германию вряд ли не нанесет ущерба торговле развивающихся стран. Впрочем, следует подчеркнуть, что ожидаемая тенденция к сокращению импорта в страны Сообщества, который будет носить в сущности лишь остаточный характер, будет отражать не только результат интеграции как таковой, но также — если не главным образом — продолжение прежних тенденций.

49. Высокие поддерживаемые цены на хлебные злаки отрицательно сказываются на производстве продуктов животноводства, которые составляют примерно две трети валовой продукции сельского хозяйства Сообщества [186]. Единая политика «шестерки» по поддержанию цен на свинину, птицу и яйца поэтому непосредственно связана с политикой, регулирующей рынок хлебных злаков, и направлена на сглаживание различий в себестоимости откорма скота между членами Сообщества, с одной стороны, и Общим рынком и третьими странами — с другой. Положение ЕЭС, касающееся этих продуктов, является пока единственным разработанным документом и предусматривает скользящие компенсационные сборы, которые должны компенсировать производителям разницу в ценах на корма внутри и вне Сообщества, а также твердо фиксированные предельные льготы, предоставляемые импортерам из третьих стран, с тем чтобы возместить разницу в себестоимости продукции, не связанную с более высокими ценами на корма [187].

50. Если свинина, птица и яйца занимают сравнительно небольшое место в торговле развивающихся стран с ЕЭС, то иначе обстоит дело с говядиной. В то время как в довоенные годы основная масса говядины поступала из Аргентины и Уругвая, значительный рост экспорта из Океании, с одной стороны, и из Дании, Ирландии, Голландии, Венгрии и в последние годы из Франции — с другой, существенно снизил долю Латинской Америки в мировой торговле. Совет ЕЭС еще не принял никаких положений, но черновые проекты предусматривают введение единых внешнеторговых тарифов и установление ориентировочных (*prix d'orientation*) и шлюзовых цен на основные виды говядины. Шлюзовые цены устанавливаются в соответствии с ориентировочной ценой, и в случае, если цены на импортные товары, франко-граница, окажутся ниже шлюзовых цен, разница будет регулироваться посредством обложения, хотя оно не будет применяться к тем странам, не входящим в Сообщество, которые гарантируют, что их цены не упадут ниже минимума, установленного Советом ЕЭС для каждого государства — члена Сообщества. На субпродукты, колбасы, мороженое мясо, мясные полуфабрикаты и консервы шлюзовые и ориентировочные цены устанавливаться не будут, но торговля этими товарами будет регулироваться системой импортных сертификатов, выпуск которых может быть приостановлен, когда внутренний рынок окажется под угрозой дезорганизации.

51. Хотя мало что можно сказать о влиянии ЕЭС на импорт говядины, пока не достигнуто соглашение о будущей политике Сообщества

[186] Чистый импорт продуктов животноводства в страны Сообщества соответствует 1,5 миллиона тонн зернового эквивалента. Либеральная политика в области импорта зерна может оказаться большим препятствием для внешних поставщиков продуктов животноводства, чем таможенные барьеры против этих продуктов в сочетании с невыгодным положением в отношении цен, вытекающим из высоких поддерживаемых цен на хлебные злаки.

[187] Скользящие компенсационные сборы учитывают разницу в ценах на кормовое зерно в импортирующих странах — членах Сообщества и на мировом рынке и основываются на типовых переходных коэффициентах, рассчитанных в соответствии с количеством, ценами и составом кормового зерна, необходимого для производства свинины, птицы и яиц. Скользящие компенсационные сборы в торговле между странами Сообщества постепенно будут понижаться по мере стирания разницы в ценах на зерно в отдельных странах под влиянием единой политики цен. Предусматривается, что сборы, применяемые в торговле с третьими странами, должны дополняться пошлинами «ад валорем», прогрессивно возрастающими от двух до семи процентов к концу переходного периода. Дополнительным средством защиты против импорта продуктов животноводства из третьих стран по непомерно низким ценам явятся шлюзовые цены, устанавливаемые Советом ЕЭС на ежеквартальной основе. Подробно см. GATT, Committee II reports, L/1910 and COM, 11/134/Add. 1.

по поддержанию цен, можно не сомневаться, что положение, которое со временем будет принято, будет направлено на поощрение производства говядины — одного из товаров, имеющих хорошие перспективы спроса. Образование единого рынка также подразумевает, что большая часть растущих потребностей в импорте Западной Германии и Италии будет удовлетворяться Францией и Голландией, а слабая реакция континентальных потребителей на низкие цены на импортную охлажденную и мороженую говядину является дополнительным препятствием для заморских поставщиков. Значительная часть остаточного дефицита, вероятно, будет заполнена импортом живого скота из Дании. Неблагоприятный спрос на охлажденную и мороженую говядину типичен главным образом для французских потребителей. Государственные запасы этого товара реализуются за границей со значительными потерями, даже когда на внутреннем рынке не хватает свежего мяса. Хотя континентальные потребители обычно предпочитают молодую постную говядину жирным и менее нежным сортам, поступающим из-за океана, еще остаются известные возможности для роста потребления более дешевой охлажденной и мороженой говядины, особенно среди групп населения с низкими доходами в Италии и Западной Германии, если только этому не воспрепятствует ограничительная импортная политика.

52. Как мы видели, главной чертой общего рынка фруктов и овощей будут прогрессивное расширение свободного движения стандартных продуктов в пределах Сообщества и установление единых внешнеторговых тарифов и справочных цен, направленных против третьих стран. Хотя эти положения благоприятствуют расширению экспорта фруктов и овощей из Италии за счет других средиземноморских производителей, устойчивый рост потребления в Сообществе должен стать, в отличие от большинства других сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, решающим фактором, определяющим будущие потребности «шестерки» в импорте. Поэтому представляется весьма сомнительным, что в ближайшее время произойдут резкие изменения в характере торговли в ущерб развивающимся странам.

53. Цитрусовые являются основным видом в этой разнообразной группе товаров и заслуживают особого внимания, учитывая, что в настоящее время Общий рынок поглощает свыше половины всего мирового импорта. Хотя апельсины, мандарины и лимоны производятся в довольно большом количестве в Италии и Греции, общие импортные потребности Сообщества более чем в три раза превышают общий экспорт этих двух стран. Тем не менее полная либерализация внутренней торговли цитрусовыми[188] вполне может вызвать известный поворот в торговле в пользу итальянских и греческих производителей цитрусовых, которые к 1966 году будут пользоваться защитой следующих единых внешнеторговых тарифов:

	В процентах «ад валорем»
Апельсины: с 1 апреля по 15 октября	15
с 16 октября по 31 марта	20
Мандарины, танжерины	20
Грейпфруты	12
Лимоны	8
Прочие цитрусовые	16

54. Однако, несмотря на введение пошлин на цитрусовые, экспорт неассоциированных стран будет продолжать расширяться, хотя и в меньшем масштабе, по следующим причинам:

i) Италия и Греция могут лишь частично удовлетворить быстро растущие потребности ЕЭС в цитрусовых, даже если они сократят нынешний объем поставок в страны, не входящие в Сообщество. В 1962 году 55 процентов всего итальянского экспорта цитрусовых, составлявшего 62 миллиона долларов, направлялось на рынки вне Сообщества, а основная масса греческого импорта шла на восточноевропейские рынки.

ii) Несмотря на рост отечественного производства, экспорт апельсинов из Италии уже много лет стоит на одном уровне — около 200 тысяч тонн, и если прежние тенденции будут продолжаться, то значительная, если не преобладающая, часть дальнейшего прироста продукции будет поглощаться на внутреннем рынке.

iii) Поскольку производство грейпфрутов в обеих средиземноморских странах незначительно, большая часть их по-прежнему будет импортироваться из стран, не входящих в Сообщество. Это относится и к летним апельсинам, поставляемым главным образом из Южной Африки, Бразилии и Соединенных Штатов.

iv) Хотя установление льготных тарифов в пределах 15—20 процентов может стать мощным стимулом для расширения производства цитрусовых, пройдет значительное время, прежде чем цитрусовые деревья начнут приносить плоды. Кроме того, это культура трудоемкая, и, так же как в отношении риса и табака, расширению ее производства в Италии могут препятствовать рост себестоимости за счет заработной платы и недостаток рабочей силы.

[188] См. также главу IV, пункт 85 и далее.

iv) *Некоторые долгосрочные проблемы сельскохозяйственной политики*

55. Предшествующий анализ по группам товаров лишний раз показывает, что с начала 50-х годов индустриальные страны Западной Европы становятся сравнительно менее зависимыми от импорта сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны. Если допустить, что прежние тенденции в ЕЭС будут продолжаться и что политика поддержки сельского хозяйства останется неизменной, то перспективы на средний срок времени характеризуются дальнейшим сокращением импорта. Хотя создание объединенного рынка сельскохозяйственных продуктов не породило тенденции к сужению рынков, но предвидение его организации, несомненно, стимулировало рост продукции в конце 50-х годов в странах ЕЭС с низкой себестоимостью. Этот психологический эффект нашел, например, выражение во французском четырехлетнем плане. Надежды на возможность реализации будущих излишков по выгодным ценам на рынках партнеров Франции по ЕЭС, безусловно, усилили стремление к расширению производства, а перспектива расширения Сообщества с включением в его состав самого крупного импортера мира — Англии — послужила дополнительным стимулом.

56. Было также отмечено, что слияние шести рынков усилит местный характер торговли сельскохозяйственными продуктами, поскольку внешние поставщики не будут иметь возможности проникнуть на объединенный рынок, пока отечественные производители всех стран, входящих в Сообщество, не реализуют излишков своей продукции. Тем самым региональная интеграция создает стимул для расширения производства в тех странах, где уровень цен на внутреннем рынке ниже среднего по Сообществу. С другой стороны, сокращение производства в результате снижения цен в странах с высокой себестоимостью гораздо менее вероятно, так как остается в силе основная дилемма, перед которой стоят правительства и сельское население этих стран, а именно: уравнение доходов требует повышения производительности, что в свою очередь влечет за собой расширение производства. Политика в области сельского хозяйства, которая в конечном счете обеспечит социально приемлемые доходы сельскому населению без создания излишков сельскохозяйственных продуктов, должна заключаться не в чем ином, как в проведении структурной революции, то есть в переходе от интенсивного к более экстенсивному типу сельского хозяйства.

57. Если стремиться лишь к сохранению нынешней доли внешних поставщиков, что предполагает абсолютное увеличение импорта по мере роста потребления, то такая политика должна привести к увеличению примерно в три раза среднего размера хозяйств в странах Общего рынка и к сокращению более чем наполовину количества рабочих рук, занятых в сельском хозяйстве. Однако уход сельского населения в города — процесс по самой своей природе медленный, и если до сих пор он затрагивал главным образом наемных рабочих и неоплачиваемых помощников из членов семьи, то следующий шаг потребует ухода большого количества собственно фермеров, а этого добиться будет гораздо труднее. Если высокие поддерживаемые цены, безусловно, способствовали дальнейшему нарушению равновесия между спросом и предложением, то весьма сомнительно, что это является главным фактором, удерживающим фермеров с низкой рентабельностью хозяйства. Стремясь во что бы то ни стало оправдать необходимость снижения поддерживаемых цен, нельзя в то же время игнорировать тот факт, что денежные затруднения и задолженность выше именно в мелких хозяйствах и что такое снижение требует не меньшей, а большей продуктивности для сохранения экономической жизнеспособности этих хозяйств. Вряд ли какое-либо из европейских правительств будет стремиться политикой невмешательства в рыночные отношения вытеснить из сельского хозяйства менее эффективных производителей; средство для решения этой проблемы следует искать не в сфере торговой политики, а прежде всего в структурной реформе. Однако столь далеко идущая реформа, которая превратила бы мелкие хозяйства в крупные, экономически жизнеспособные единицы, требует не только ускоренного высвобождения рабочей силы, но и действий правительства, гарантирующих, что покинутые земли будут использованы для организации крупных ферм, а не брошены на произвол рынка недвижимой собственности[189]. Ускоренное высвобождение рабочей силы потребует ряда специальных мероприятий, как-то: широкой сети обучения несельскохозяйственным специальностям, обеспечивающей возможность лучшего маневрирования резервами сельской рабочей силы; развития промышленности в сельскохозяйственных районах; введения системы пенсий по старости для фермеров, возможно в сочетании с системой покупки их ферм за ежегодную ренту, и т. п.

58. Такие структурные реформы, разумеется, не исключают поисков иных путей. Например, в одном документе, представленном региональной конференции ФАО для Европы,

[189] Примеры такого вмешательства имеются в Швеции и во Франции, где «земельные» советы или агентства по объединению земель (SAFER) имеют право скупать земельные участки.

состоявшейся в Риме в октябре 1962 года, указывалось, что заслуживает особого внимания вопрос о возможности замены системы поддержания цен, преимущества которой возрастают пропорционально количеству реализуемых товаров, нейтральной системой поддержания доходов [190]. Общая политика обеспечения достаточных доходов мелким хозяйствам, оправданная с социальной точки зрения, часто доводится до абсурда, когда крупные, зажиточные хозяйства пользуются помощью, а малорентабельным фермерам едва обеспечиваются средства существования. В таких условиях введение стандартных норм поддержания цен по всему ЕЭС, которое выгодно главным образом крупным производителям и более развитым в экономическом отношении районам, может стать шагом назад, поскольку оно заменяет прежнюю систему дифференцированной поддержки, использовавшей такие средства, как более высокие цены на определенные товары, гарантированные цены для данного объема продукции или выплата компенсации более бедным районам [191]. Система поддержания доходов имеет и другие преимущества перед системой поддержания цен: она может быть приспособлена к потребностям пользующихся ею лиц и приведена в соответствие с планом преобразования мелких хозяйств в жизнеспособные предприятия. Кроме того, она скорее может воспрепятствовать превращению малорентабельных фермеров в постоянную обузу для остальной части общества, если, как в Швеции, субсидии будут выплачиваться только в продолжение жизни фермера или будут обусловлены его уходом от дел. Впрочем, каковы бы ни были сравнительные достоинства обеих систем, оба способа поддержания имеют цель увеличить доходы фермеров и тем самым повысить эффективность сельского хозяйства. Это в свою очередь ведет к повышению производительности труда и к увеличению объема продукции, если только выигрыш в производительности труда по крайней мере уравновешивается соответственным высвобождением рабочей силы.

59. Швеция продемонстрировала, что можно добиться достаточно мощного притока сельскохозяйственных рабочих в города, чтобы сохранить тот же объем импорта сельскохозяйственных продуктов.

v) *Продовольствие и напитки тропической зоны*

60. В предыдущем разделе отмечалось, что единая сельскохозяйственная политика ЕЭС имеет наибольшее потенциальное влияние на страны Латинской Америки и в меньшей степени — на страны Северной Африки и развивающиеся страны Южной Европы, а также указывалось, что преференциальные соглашения между ЕЭС, ассоциированными заморскими странами и французскими заморскими департаментами и территориями не имели серьезных последствий, так как на эти страны приходится не более семи процентов импорта на Общий рынок сельскохозяйственных товаров умеренной зоны из развивающихся стран [192]. Обратное явление наблюдается в торговле пищевыми продуктами и напитками тропической зоны. Торговля этими товарами, которая ведется между странами ЕЭС и ЕАСТ, с одной стороны, и покровительствуемыми ими заморскими рынками — с другой, точнее, между последними и соответствующими метрополиями (см. таблицу III-8), в весьма значительной степени определяется преференциальными соглашениями, благоприятствующими ассоциированным странам и странам Британского содружества наций; в 1960—1962 годах поставки, произведенные на льготных условиях, составили более 77 процентов импорта Франции и 87 процентов импорта Соединенного Королевства [193]. Основной причиной для беспокойства стран, не ассоциированных с Общим рынком, о своем экспорте продуктов тропической зоны является распространение преференций в пределах ЕЭС. Особенно большая опасность грозит некоторым странам Центральной Америки, экспортирующим один или два продукта тропической зоны, основным покупателем которых являются страны Общего рынка [194].

61. Расширение зоны преференций подразумевает возможность для стран этой зоны полнее удовлетворять свои потребности в товарах собственными силами. Таким образом, потенциальная потеря рынков для третьих стран

---

[190] Более детально связанные с этим вопросы рассматриваются в "Agricultural Policies in Europe in the 1960", FAO *Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics,* January and February 1963, and the United Nations *Economic Survey of Europe in 1960* (Sales No.: 61. II. E. 1), Chapter III.

[191] Примерами такой дифференцированной системы поддержания цен являются: премиальные цены на молоко, произведенное в мелких хозяйствах, в Германии и в альпийских районах Швейцарии; закупки определенных количеств продукции по гарантированным ценам во Франции; компенсационные выплаты хозяйствам, расположенным в песчаных районах Голландии; субсидии мелким фермам в Швеции, варьирующиеся обратно пропорционально их размерам, и т. п.

[192] Их доля возрастает почти до 37 процентов, если включить «неофициальные» преференциальные поставки, в основном вино и фрукты из Северной Африки. Для стран ЕАСТ доля развивающихся стран Британского содружества наций составляла 26 процентов, а для Соединенного Королевства — 71 процент.

[193] Включая экспорт из Северной Африки во Францию и экспорт бананов из Камеруна в Соединенное Королевство.

[194] См. также главу IV, раздел 4.

ТАБЛИЦА III-8

Импорт тропических продовольственных товаров и напитков в страны ЕЭС, ЕАСТ, Францию и Соединенное Королевство по основным районам производства, 1960—1962 годы

(в миллионах долларов и процентах)

Районы происхождения	Районы назначения: ЕЭС — Всего	ЕЭС — В том числе Франция	ЕАСТ, исключая Португалию — Всего	ЕАСТ, исключая Португалию — В том числе Соединенное Королевство
В миллионах долларов				
Все страны мира	1923,7	511,2	1230,1	806,6
Все развивающиеся страны	1472,4 [a]	463,3	959,1	655,9
В процентах по всем развивающимся странам				
В том числе:				
Южная Европа	3,8	0,5	1,4	0,8
Ассоциированные заморские государства	27,4	62,8	1,3	0,8
Северная Африка	1,6	2,9	—	—
Французские заморские департаменты и территории	3,8	11,8	—	—
Развивающиеся страны Содружества				
В том числе:				
в Африке	14,5	5,0	26,6	32,1
в Азии	3,5	1,1	34,3	47,6
в Латинской Америке	0,2	0,1	5,2	7,5
Остальные страны Африки	3,2	1,8	2,9	2,7
Остальные страны Азии	8,4	2,3	5,8	2,4
Средний Восток	0,3	0,3	0,4	0,2
Латинская Америка	32,6	11,4	22,1	5,9

Источник: Таблица III-9.

[a] Включая неуказанный импорт чая в Нидерланды на сумму 10,4 миллиона долларов.

тем больше, чем больше число стран, получающих преференции, чем больше дополнительных ресурсов в этих странах и чем выше преференциальные льготы. Насколько велико будет неблагоприятное влияние вышеуказанных факторов на неассоциированные страны, будет зависеть, в частности, от: i) номенклатуры товаров и географического распределения торговли продуктами тропической зоны, ii) степени дискриминации по отношению к неассоциированным странам, iii) того, насколько эластично ассоциированные страны будут осуществлять поставки продуктов тропической зоны, и iv) таких факторов, как состояние общего спроса, предпочтение потребителей и т. д.

62. Довольно подробные данные о возможном влиянии преференциального режима, предоставляемого друг другу странами в рамках ЕЭС, на торговлю пищевыми продуктами и напитками тропической зоны можно получить из таблицы III-9[195]. Ассоциированные заморские государства и французские заморские департаменты и территории своими поставками удовлетворяют лишь около одной четвертой импортных потребностей стран ЕЭС в основных тропических продуктах — кофе, какао, маслосеменах, маслах и бананах, причем эти поставки составляют подавляющую часть их экспорта указанных товаров. Таким образом, почти не создается возможности для простого перемещения торговых потоков, то есть поглощения неассоциированными странами рынков в третьих странах, освобождаемых ассоциированными заморскими государствами. Наоборот, ассоциированные заморские государства имеют большие возможности для того, чтобы в конце концов занять место неассоциированных стран на рынках ЕЭС, особенно на важнейшем германском рынке. Однако производство многих продуктов тропической зоны, особенно кофе, какао и бананов, в ближайшее время будет оставаться недостаточно гибким для удовлетворения спроса на них, но с течением времени оно в принципе могло бы расшириться в результате свободного доступа на рынки стран ЕЭС с помощью капиталовложений, финансируемых за счет экономической помощи, или свободного притока капиталов. Высокая доля поставок на льготных условиях на рынки Франции и Англии подтверждает эту возможность. Однако совершенно неверно было бы оценивать будущие события путем простого сравнения существующих льготных тарифов ЕЭС, Британского содружества наций и зоны франка, ибо, как указывалось в главе II, это сосредоточение торговли имело место не только благодаря льготным тарифам, которые были значительно выше, чем в настоящее время, но и благодаря количественным ограничениям, соглашениям о массовых закупках и мерам валютного контроля. Для осуществления двусторонней торговли не меньшее, если не большее, значение, чем такие способствующие факторы, как преференциальные тарифы и меры торгового и валютного контроля, имели давно установившиеся торговые связи между странами-метрополиями и хорошо подобранной ими администрацией в колониях, общие банковские системы, безопасность капиталовложений, обеспечиваемая верховной властью метрополий, и нали-

[195] В таблицу III-9 включены также такие готовые продукты, как паста-какао и молотый и растворимый кофе, которые в настоящее время почти не имеют значения в торговле развивающихся стран. Для того чтобы дать полную картину, в таблицу включены данные по импорту животных и растительных масел (МСТК, раздел 4). Однако подробнее они рассматриваются далее, в разделе 2.

ТАБЛИЦА III-9

Импорт продовольственных товаров и напитков тропического происхождения в страны ЕЭС и ЕАСТ по основным районам производства, 1960—1962 годы

(в миллионах долларов сиф)

Группа по МСТК	Товары	Весь мир[a]	Развитые страны: Всего[b]	ЕЭС	ЕАСТ и Португалия	Другие страны Сев. Западн. Европы	Восточная Европа	США	Развит. страны Содруж.	Развивающиеся страны: Всего	Греция и Турция	Испания, Португалия, Югославия, Кипр	Ассоциированные заморские государства	Северная Африка	Французск. заморские департаменты и территории	Развивающиеся страны Содружества: В Африке	В Азии	В Латинской Америке	Остальные страны Африки	Остальные страны Азии	Средний Восток	Латинская Америка
	ЕЭС																					
22	1. Масличные семена, орехи и плоды	559,4	217,6	6,3	4,1	—	12,0	170,0	25,2	337,7	0,7	1,1	95,7	1,4	8,3	85,5	9,7	—	17,7	100,4	1,4	15,8
4	2. Животные и растительные масла	440,5	175,9	49,2	24,9	2,0	12,2	73,5	3,6	249,6	5,9	44,0	83,0	21,0	—	6,9	10,8	0,1	2,3	11,9	1,6	62,1
051,03	3. Бананы	157,9	1,2	1,2	—	—	—	—	—	156,6	—	3,1	40,3	—	44,2	0,2	—	—	0,9	—	0,6	67,3
071	4. Кофе	511,2	14,7	10,3	1,8	—	0,1	2,2	0,3	494,9	—	—	118,0	—	1,6	28,1	10,4	0,3	22,1	4,9	1,4	308,1
072	5. Какао	202,4	14,4	12,2	0,7	—	—	0,5	1,0	186,7	—	0,1	63,4	—	0,4	91,4	0,1	2,0	3,4	0,2	—	25,7
074	6. Чай	28,0	1,0	0,4	0,6	—	—	—	—	26,6[c]	—	—	0,1	—	—	0,7	12,0	—	0,2	3,0	—	0,2
075	7. Специи	24,3	2,7	1,4	0,1	—	1,1	0,1	—	20,3	0,2	1,1	2,5	0,5	1,3	0,4	9,1	0,6	—	4,0	—	0,6
	Итого	1923,7	427,5	81,0	32,2	2,0	25,4	246,3	30,1	1472,4[c]	6,8	49,4	403,0	22,9	55,8	213,2	52,1	3,0	46,6	124,4	5,0	479,8
	ЕАСТ, исключая Португалию																					
22	1. Масличные семена, орехи и плоды	245,9	92,9	2,3	0,2	—	1,1	45,7	43,6	150,8	0,4	0,6	2,5	0,1	—	78,9	11,4	—	14,5	38,2	2,6	1,6
4	2. Животные и растительные масла	213,5	117,2	37,2	19,6	7,5	5,3	12,2	28,1	95,1	0,2	3,8	1,8	0,1	—	39,8	21,4	0,9	0,6	2,9	0,6	23,0
051,03	3. Бананы	93,7	0,1	0,1	—	—	—	—	—	92,8	—	7,7	0,7	—	0,1	14,5[d]	—	45,3	1,1	—	—	23,4
071	4. Кофе	198,9	7,3	2,9	0,8	—	—	2,8	0,8	190,6	—	—	4,3	—	—	23,9	2,8	0,5	5,2	4,9	0,8	148,2
072	5. Какао	128,1	36,9	33,0	1,0	0,8	—	0,2	1,9	90,3	—	0,1	1,9	—	—	72,4	—	2,2	0,4	—	—	13,3
074	6. Чай	334,0	6,6	4,5	1,8	—	—	0,1	—	327,1	—	—	1,3	—	—	24,1	284,7	—	6,2	9,2	9,2	1,6
075	7. Специи	16,0	2,4	1,3	0,1	—	0,7	0,3	—	12,4	—	0,5	0,2	0,1	0,2	0,8	7,7	1,3	—	0,8	—	0,8
	Итого	1230,4	263,4	81,3	23,5	8,3	7,1	61,3	74,4	959,1	0,6	12,7	12,7	0,3	0,3	254,4	328,0	50,2	56,0	56,0	4,0	211,9

Источники: UN Statistical office, *Commodity Trade Statistics;* OECD, *Statistical Bulletins, Foreign Trade*; CEE, Office Statistique, *Statistiques du commerce exterieur,* and national statistics.

[a] Включая бункера и импорт из неуказанных районов.

[b] Включая Японию, не выделенную особо.

[c] Включая неуказанный импорт чая в Нидерланды на 10,4 миллиона долларов.

[d] Включая поставки бананов из Камеруна в Соединенное Королевство на сумму 13,1 миллиона долларов.

ТАБЛИЦА III-10

Пошлины на импорт продовольственных товаров и напитков тропического происхождения в страны ЕЭС и Соединенное Королевство

(в процентах «ад валорем»)

	Общий рынок				*Соединенное Королевство*[a]
		Единый внешний тариф		*Преференциальные пошлины*	*Полные пошлины*
	Средний взвешенный тариф 1957	*Первоначальный*	*Сокращенный*		
Кофе (нежареный, в зернах)	17,9	16	9,6	3	6
Какао (в зернах)	7,8	9	5,4	0	1,3
Чай	33,0	23	0	0	0
Бананы	3,0	20	20	0	13
Масличные семена	2,9	0	0	0	10

Источники: Для колонки 1 — документ UN/E/CONF. 46/PC/22; для колонки 2 — EEC, Tarif douanier des Communautes europeennes; для других колонок — документы ГАТТ, распространенные под номерами L/1984, COM. III/103 и COM. III/167, 168 и 170.

[a] Специфические пошлины, выраженные *«ад валорем»*. Для кофе специфические ставки — 9 шиллингов 4 пенса и 14 шиллингов за центнер (50,8 кг), для бананов — 7 фунтов 10 шиллингов за длинную тонну.

чие значительного числа европейских поселенцев, ориентирующихся на страну своего происхождения. Если допустить, что дискриминация в принципе абсолютно нежелательна, остается фактом, что реакция производителей в ассоциированных странах на введение льготного тарифа на кофе и какао в размере менее 10 процентов в настоящее время совершенно незаметна ввиду значительного падения цен на напитки тропической зоны. Если бы такие льготные тарифы привели к новым капиталовложениям и к вытеснению экспорта неассоциированных стран, а также к серьезному увеличению мировых поставок, давящих на рынок в период резкого падения цен, то это вызвало бы истинное удивление[196].

63. Тем не менее в конечном счете возможность изменения потоков торговли тем больше, чем больше разница в пошлине, получаемая ассоциированными странами благодаря предоставленным им преференциям.

Из таблицы III-10 видно, что, в то время как дискриминационные тарифы на целый ряд продуктов тропической зоны значительно снизились, разница в пошлине на все товары, кроме маслосемян, для стран, пользующихся льготами Общего рынка, значительно выше, чем соответствующая разница для стран Британской системы преференций. Однако если сравнить среднюю взвешенную из национальных тарифов за 1957 год со сниженным единым внешним тарифом «шестерки», не принимая во внимание торговлю бананами, то последний оказывается более выгодным для неассоциированных производителей тропической зоны. Низкие пошлины в принципе должны были бы способствовать потреблению и импорту, но ввиду относительно небольшой величины пошлины по сравнению с долей внутренних налогов и коммерческой прибыли в конечной розничной цене большинства тропических продуктов мало вероятно, что это влияние окажется очень большим.

64. В главе II уже давалась общая характеристика торговли Центральной Европы. Из таблицы III-10 видно, что на маслосемена вообще нет тарифов; тем самым исключаются какие-либо преимущества ассоциированных с «шестеркой» заморских стран в торговле этим товаром, но это обстоятельство дает лишь небольшую выгоду развивающимся странам, торгующим маслосеменами, так как в большинстве случаев национальные тарифы уже были ранее равны нулю; главное исключение составляли только Франция и Италия. Показное снижение тарифов на чай может в основном оказаться лишь красивым жестом со стороны стран, в которых потребляют другие напитки. Что касается остальных товаров, данные по которым приведены в таблице III-10, то здесь ассоциированные страны сразу же получат преимущества, соответствующие уровню единого внешнего тарифа, так как эти товары, за исключением бананов, будут допущены на рынки ЕЭС беспошлинно, как только Конвенция об ассоциации вступит в силу.

65. В то время как расширение покровительствуемой торговли могло бы в конечном счете привести к увеличению производства в ассоциированных заморских странах, предполагаемые преимущества, которые получат импортеры различных сортов кофе и бананов, вывозимых в основном из неассоциированных стран, а также предполагаемое введение беспошлинных квот Германией и странами Бенилюкса ограничат изменения торговых потоков. Из нижеследующих пунктов, в которых рассматриваются перспективы развития рынков отдельных товаров тропической зоны, явствует,

[196] В качестве примера укажем, что номинальные цены, выплачиваемые производителям кофе «робуста» на Береге Слоновой Кости, упали со 120 франков c. f. a. за килограмм в 1957/58 году до 80 франков в 1961/62 году. В реальном исчислении, то есть с учетом повышения индекса цен французского экспорта в зону франка, это падение составило бы 40 процентов (71,50 франка c. f. a. за килограмм в 1961/62 году) и вполне могло превысить 50 процентов в 1962/63 сельскохозяйственном году. *Источник*: Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest, *Rapport d'activité*, 1959 et 1962.

ТАБЛИЦА III-11

Импорт некоторых масличных семян и растительных масел в страны ЕЭС и Соединенное Королевство, 1934—1938, 1954—1955 и 1960—1961 годы

(в тысячах тонн)

	ЕЭС			Соединенное Королевство		
	1934—1938	*1954—1955*	*1960—1961*	*1934—1938*	*1954—1955*	*1960—1961*
Масличные семена (фактический вес)						
Соевые бобы	819	570	1716	125	78	251
Земляные орехи	1281	454	685	209	361	149
Копра	464	495	557	108	90	88
Ядра пальмовых орехов	432	414	389	147	334	235
Масличные семена (по содержанию масла)						
Соевые бобы	132	91	274	20	13	40
Тропические плоды [a]	1048	703	827	227	366	228
Итого	1180	794	1101	247	379	268
Масла						
Соевое масло	33	32	60	15	—	18
Тропические масла	178	485	498	138	266	244
Итого	211	517	558	153	266	262

Источник: ГАТТ, L/1984.

[a] Земляные орехи, копра и пальмовые плоды.

что в структуре торговли этими товарами в ближайшее время не ожидается серьезных изменений [197].

Маслосемена

66. Импорт маслосемян в страны ЕЭС и ЕАСТ в 1960—1962 годах в среднем составлял соответственно 559 и 246 миллионов долларов, или 29 и 20 процентов всех затрат на продукты и напитки тропической зоны (см. таблицу III-9). Развивающиеся страны поставили маслосемян соответственно на 338 и 151 миллион долларов, на ассоциированные заморские страны и французские заморские департаменты приходится 31 процент поставок маслосемян в страны ЕЭС, а на развивающиеся страны Британского содружества наций приходится 60 процентов общего импорта маслосемян странами ЕАСТ.

67. Импорт маслосемян из тропической зоны в страны ЕЭС за период с довоенных лет по 1960—1961 год сократился на одну пятую, а импорт маслосемян в Соединенное Королевство не увеличился (см. таблицу III-11). Это объясняется главным образом следующими факторами: высокой степенью взаимозаменяемости одних разновидностей маслосемян другими (соевые бобы, семена хлопчатника, земляные орехи, копра, ядра пальмовых орехов), а также взаимозаменяемостью полученных из них масел и другими животными и растительными жирами, взаимозаменяемостью, которая оказалась не в пользу маслосемян тропической зоны [198]; вялостью некоторых рынков этих товаров; возросшим значением масел в ущерб маслосеменам в импорте развитых стран и в экспорте развивающихся стран, так как последние развивают обрабатывающую промышленность [199]. В противоположность первым двум факторам третий фактор — то, что импорт маслосемян странами ЕЭС и Соединенным

[197] Краткий обзор основных продуктов тропической зоны (какао, кофе, бананы, тропические масла и маслосемена) составлен главным образом на основе подробных данных, приведенных в отчетном докладе ГАТТ на заседании Специальной группы по торговле продуктами тропической зоны, состоявшемся 18—26 марта 1963 года, распространенном под индексом L/1984.

[198] Для коммерческих целей производится около 40 видов маслосемян и растительных масел. Экспорт маслосемян и масел тропической зоны составляет 40 процентов мировой торговли маслосеменами, жирами и маслами (по данным МСТК, раздел 4, подраздел 22); другие виды маслосемян, годные в пищу (семя хлопчатника, соевые бобы, оливковое семя, семя подсолнечника), составляют еще 24 процента; 9 процентов приходится на льняное семя и масло, касторовое семя и масло и тунговое масло; 15 процентов — на животное сало, и остальное — на жиры морского происхождения.

[199] Вслед за значительным ростом промышленности по обработке маслосемян в ассоциированных странах во время и после войны с середины 50-х годов не последовало сколько-нибудь серьезного ее роста; в результате положение на рынках маслосемян тропической зоны несколько упрочилось (см. таблицу III-11).

Королевством за рассматриваемый период увеличился соответственно на 180 и 75 процентов,—безусловно, является благоприятным для развивающихся стран.

68. В соответствии с первым фактором соевые бобы, поставляемые в основном Соединенными Штатами и ценящиеся из-за получаемого из них жмыха с высоким содержанием протеина, стали широко использоваться в импорте вместо маслосемян тропической зоны; за период с довоенных лет до 1960—1961 годов импорт соевых бобов странами ЕЭС и Соединенным Королевством увеличился более чем вдвое. Возросшие внутренние поставки жиров животного происхождения, получаемых как побочный продукт животноводства, а также поставки ряда масел нетропической зоны стали заменять масла тропической зоны на рынках Западной Европы. Потребление всех видов жиров и масел имеет тенденцию к выравниванию, так как оно достигло точки насыщения почти во всех промышленно развитых странах Западной Европы. Кроме того, производство мыла имеет тенденцию к сокращению в связи с конкуренцией со стороны синтетических моющих средств. Начиная с середины 50-х годов потребление масла возросло за счет маргарина. По подсчетам ГАТТ [200], потребности Западной Европы в маслах и маслосеменах тропической зоны в текущем десятилетии увеличатся весьма незначительно — рост будет составлять около одного процента в год, если будут развиваться указанные тенденции.

69. Именно в этой плоскости надо рассматривать торговую политику «шестерки» в отношении маслосемян. Нулевой единый внешний тариф на эти продукты является небольшим выигрышем для развивающихся стран, означающим только отмену пошлины на копру и ядра пальмового ореха в размере семи процентов при ввозе их во Францию, а также тарифа в размере 3,6 процента на ввоз в Италию земляного ореха. Гораздо большее значение имела бы отмена высокого налога на переработку маслосемян тропической зоны в Италии [201], так как в этом случае потребление маргарина на душу населения в Италии не сдерживалось бы сравнительно высокими розничными ценами, являющимися результатом этого налога [202]. Отмена тарифов и количественных ограничений во Франции приведет к падению цен на земляные орехи, которые в 1960—1961 годах покупались Францией в ассоциированных африканских странах с премией к мировой цене в размере около 11 и 30 процентов соответственно, а также приведет к соответствующему уменьшению доходов этих стран от экспорта. В других странах ЕЭС произойдет небольшое изменение, так как, кроме некоторых мер смешанного регулирования, применяемых в промышленности по производству маргарина в Германии, и глобальных квот, которые никогда не использовались полностью, Германия и страны Бенилюкса не применяют тарифов или других ограничительных мер по отношению к импорту маслосемян.

70. Импортные потребности стран ЕЭС в маслосеменах составляют около 2 миллионов тонн, а внутреннее производство составляет только 150 тысяч тонн, поэтому предложения Комиссии по жирам растительного и животного происхождения, представленные на рассмотрение Совета в июле 1963 года, направлены на установление низких цен и введение свободного импорта семян и масел растительного происхождения. Однако эти предложения предусматривают продолжение субсидирования внутреннего производства маслосемян (в основном рапсового семени) и, что более важно, систему налогов, пороговых и закупочных цен с целью защиты интересов производителей оливкового масла в Южной Италии. Продажа по пониженным ценам излишков оливкового масла, купленных по закупочным ценам, и поддержание цены рапсового семени должны осуществляться за счет Европейского фонда по управлению сельским хозяйством и предоставлению гарантий, средства которого, намечаемые в сумме 250 миллионов немецких марок (62,5 миллиона долларов), пополнялись бы за счет внутреннего налога на 2,5 миллиона тонн растительного масла и жиров морского происхождения, производимых или ввозимых странами ЕЭС для употребления в пищу. Бремя этого налога для розничной цены пищевых жиров и маргарина (равного 0,1 немецкой марки), вероятно, с лихвой будет компенсировано уменьшением цен на маргарин до уровня самой низкой цены на этот товар, существующей в ЕЭС [203], что должно стимулировать по-

---

[200] См. GATT, Special Group on Trade in Tropical Products, *op. cit.*, p. 108.

[201] «Этот налог на переработку составляет 96 долларов на тонну для маслосемян и сырого масла земляного ореха, 104 доллара — для очищенного масла земляного ореха и 400 долларов за тонну — для кокосового и пальмового масел. Тяжесть данного налога в среднем за последние пять лет составила для очищенного масла земляного ореха приблизительно 33 процента, 136 процентов — для кокосового масла и 170 процентов — для пальмового масла». GATT report L/1984.

[202] В 1962 году в странах ЕЭС существовали следующие розничные цены на маргарин (в немецких марках за 1 килограмм): в Нидерландах — 1,60; в Бельгии и Люксембурге — 2,00—3,00; во Франции и Германии — 2,50; в Италии — 4,60. *Источник: Bases de la politique commune des huiles et des graisses,* Communication de la Commission ou Conseil remise le 30 juillet 1963, EEC, Brussels.

[203] То есть до уровня цены в Нидерландах (см. сноску 202).

требление маргарина в других странах ЕЭС [204]. И, наконец, предусматриваются предложения по предоставлению финансовой помощи при продаже маслопродуктов «в случае, если мировые цены упадут ниже установленной средней базовой цены», а также предусматриваются «особые меры, гарантирующие этим продуктам некоторое привилегированное положение на рынках стран ЕЭС» [205].

Кофе

71. В течение 1960—1962 годов страны ЕЭС импортировали в среднем 646 тысяч тонн кофе на сумму 511 миллионов долларов, что составляет приблизительно одну четвертую общего количества мировой торговли кофе. Промышленно развитые страны ЕАСТ импортировали 255 тысяч тонн кофе на сумму 199 миллионов долларов, что составляет 10 процентов мировой торговли. На ассоциированные заморские государства приходится 29 процентов поставок кофе странам ЕЭС и не менее 70 процентов кофе, проданного на французском рынке; развивающиеся страны Британского содружества наций поставили 62 процента кофе на английский рынок, что, между прочим, меньше (62 тысячи тонн), чем они поставили в Швецию (78 тысяч тонн). Различие во вкусах, доля растворимого кофе в общем импорте кофе и особые торговые связи оказали определенное влияние на географическое распределение торговли кофе, но почти никто не сомневается в том, что основной причиной для преобладающего количества поставок с покровительствуемых рынков в общем импорте этих двух стран послужили соглашения о льготной торговле, существующие между Францией и ассоциированными с ней территориями, а также количественные ограничения на импорт из стран долларовой зоны в Соединенное Королевство, выгодные для стран Восточной Африки. Льготные тарифы в размере порядка 18 процентов, предоставляемые Францией, сыграли лишь номинальную роль, в то время как преференции Соединенного Королевства, хотя раньше они и были высокими, сейчас довольно низки и составляют от трех до шести процентов стоимости. С точки зрения поставщиков, пользующихся преференциями, покровительствуемый доступ кофе на европейские рынки имеет большое значение для ассоциированных заморских государств, 70 процентов общего объема экспорта которых приходится на Францию, тогда как доля экспорта развивающихся стран Африки, входящих в Британское содружество наций, приходящаяся на британский рынок, составляет лишь одну четвертую часть всего их экспорта.

72. Степень дискриминации, предусмотренная новой Конвенцией об ассоциации, значительно меньше, чем в Римском договоре, но тем не менее ассоциированные с ЕЭС заморские страны все же находятся в довольно выгодных конкурентных условиях. Однако по причинам, указанным ниже, замена перечней политики, проводимой каждой отдельной страной-участницей, общей торговой политикой в рамках ЕЭС может привести к увеличению потребления кофе «арабика» за счет кофе «робуста», тем самым создавая выгодные условия для неассоциированных стран:

i) Отмена количественных импортных ограничений, что обеспечивало широкую продажу кофе «робуста» на французском рынке ассоциированными заморскими государствами по ценам, превышающим цены мирового рынка, должна привести к значительному росту потребления кофе «арабика», который сейчас составляет только 30 процентов общего потребления во Франции по сравнению с 60 процентами и более в других странах ЕЭС. За период 1960—1962 годов доля кофе «робуста» на французских рынках упала с 72,5 до 69 процентов — падение, равное повышению доли кофе, ввозимого из стран Латинской Америки. Кроме того, общее потребление кофе должно увеличиться в результате допущения в будущем поставок на льготных условиях, по более низким мировым ценам [206].

ii) Ввиду того что была введена специфическая пошлина на кофе в размере 100 немецких марок за квинтал, менее дорогой сорт «робуста» не пользуется спросом у немецких импортеров. Более того, ввиду больших фискальных сборов, практикуемых в Германии, образующаяся в результате премий разница в цене в 9,6 процента вряд ли вызовет значительный переход от более дорогих сортов кофе «арабика», предпочитаемых немецкими потребителями, к сортам кофе, поставляемым ассоциированными заморскими странами [207]. Только рез-

[204] Установление самой низкой цены на маргарин предполагает изменение соотношения цен между маслом и маргарином не в пользу масла, что противоречит политике ЕЭС в отношении молочных продуктов, которая предусматривает продажу излишков масла по сниженным ценам.

[205] EEC, Press release P—26/63, July 1963.

[206] По данным доклада ГАТТ/1984, страны Африки, ассоциировавшиеся с Францией, получали на французском рынке в 1961 году 600 долларов за тонну кофе «робуста» и 350 долларов за тонну при экспорте в другие страны. Однако к октябрю 1963 года эта разница сократилась и стала меньше, чем разница, получаемая от использования французского преференциального тарифа в размере 18 процентов, в результате резкого повышения цен на кофе «робуста» на мировом рынке и падения цен на кофе в странах зоны франка.

[207] В 1961 году только внутренние налоги составили 26 процентов конечной розничной цены на кофе в ФРГ, как показано в таблице, помещенной ниже:

кое сокращение фискальных сборов или переход от специфической пошлины к тарифу *ad valorem* могли бы повысить потребление растворимого кофе и привести к значительному импорту кофе «робуста».

iii) Введение пошлины на кофе в странах Бенилюкса, которые не взимали пошлин на необжаренный кофе до 1962 года, будет смягчено тем фактом, что на второй стадии переходного периода, начинающегося 1 января 1962 года, Римский договор допускает импорт кофе в страны Бенилюкса из третьих стран беспошлинно в пределах квоты, равной 85 процентам общего импорта в 1961 году.

iv) Для того чтобы соблюдать положения Международного соглашения по кофе, ассоциированные заморские страны не могут увеличивать экспорт кофе в страны Общего рынка, если они соответственно не уменьшат поставок кофе в другие страны.

Какао

73. В 1961 году 35 процентов (334,5 тысячи тонн) импорта какао-бобов странами ЕЭС приходилось на покровительствуемых поставщиков. Более 70 процентов поставок какао-бобов ассоциированных стран экспортировалось во Францию, что составляет 86 процентов французского импорта. Далее, 48 процентов потребностей стран ЕЭС в какао-бобах удовлетворялось экспортом Ганы и Нигерии — стран, которые, несмотря на то, что они поставляют 90 процентов импорта какао-бобов в Соединенное Королевство, экспортируют в страны ЕЭС более чем в два раза больше. Спрос на какао меньше, чем на кофе, подвержен изменениям вследствие изменения доходов, но больше, чем на кофе, подвержен колебанию цен, так как существует возможность его замены на стадии фабричной обработки другими ингредиентами. Последнее обстоятельство имеет немалое значение, так как для выработки одного и того же количества различных шоколадных изделий может использоваться различное количество необработанного какао, и эта разница иногда может быть довольно большой. Если в Гане и Нигерии, где за последние 15 лет площади, занятые под какао, значительно увеличились, издержки производства останутся низкими, маловероятно, что разница в пошлине в 5,4 процента сможет серьезно повлиять на характер торговли какао. Таким образом, Специальная группа по торговле продуктами тропической зоны ГАТТ пришла к выводу о том, что «более важной проблемой в торговле какао-бобами является не проблема, возникающая в связи с предоставлением льготных условий, а вопрос о ценах и расширении потребления»[208].

Бананы

74. Из всех продуктов тропической зоны объем торговли бананами в Западной Европе после войны увеличился более всего, причем за период с 1934—1938 годов по 1959—1961 годы импорт возрос на 125 процентов. Увеличение импорта произошло почти во всех странах. Импорт бананов в Германию увеличился почти в пять раз, в Италию и Скандинавские страны — в четыре раза, во Францию и в страны Бенилюкса — более чем в два раза. Послевоенный рост импорта в Соединенное Королевство был самым медленным — только 10 процентов, так как еще до войны потребление бананов в этой стране достигло очень высокого уровня. Характерной чертой западноевропейского импорта бананов до сих пор было довольно устойчивое распределение торговли. Поставки из стерлинговой зоны (Ямайка, Наветренные острова и Западный Камерун) составляли 90 процентов всего импорта Соединенного Королевства, заморские департаменты (Гваделупа и Мартиника) и африканские страны зоны франка (Берег Слоновой Кости, Восточный Камерун) неизменно составляли 97—98 процентов импорта Франции, Сомали удовлетворяло около 90 процентов импортных потребностей Италии до 1960 года и около 75 процентов в 1961 году, основная часть немецкого импорта шла из стран Латинской Америки, в основном из Эквадора и Колумбии, импорт стран Бенилюкса тоже в основном зависел от экспорта стран Латинской Америки, кроме импорта Бельгией бананов из Конго (Леопольдвиль).

75. Такое положение только в очень незначительной степени можно объяснить тем, что во Франции, Италии и Соединенном Королевстве потребители предпочитали сорт «кавендиш», выращиваемый почти исключительно на покровительствуемых рынках, в отличие от бананов сорта «грос мишель», выращиваемых в основном в Латинской Америке, так как

[207] Формирование цен на кофе в странах ЕЭС, 1961 год
(в процентах)

	Германия	*Франция*	*Италия*	*Нидерланды*	*Бельгия*
Цена сиф, включая потери	25	47	25	60	54
Импортные пошлины	7	3	3	—	—
Внутренние налоги	26	20	36	—	5
Издержки по обжарке и рекламе	13	17	18	20	26
Прибыль торговцев-распределителей	29	13	18	20	15
Розничная цена	100	100	100	100	100
Розничная цена в долларах США	4,40	1,83	3,55	1,77	2,00

Источник: Le marché de café, du cacao et des bananes dans les pays de la CEE, EEC, Brussels 1963.

[208] ГАТТ, L/1984, стр. 5.

ТАБЛИЦА III-12

Импорт промышленного сырья в ЕЭС и ЕАСТ по основным районам производства, 1960—1962 годы

(в миллионах долларов, сиф)

Группа по МСТК	Товарная группа и район назначения ↓ / Район происхождения →	Весь мир[a]	Развитые страны: Всего[b]	ЕЭС	ЕАСТ, исключая Португалию	Другие страны Сев.-Зап. Европы	Восточная Европа	США	Развитые страны Содружества	Развивающиеся страны: Всего	Греция и Турция	Испания, Югославия, Португалия, Кипр	Ассоциированные заморские государства	Северная Африка	Французские заморские департаменты и территории*	Развивающиеся страны Содружества: В Африке	В Азии	В Латинской Америке	Остальные страны Африки	Остальные страны Азии	Средний Восток	Латинская Америка
	ЕЭС																					
	I. Промышленное сырье сельскохозяйственного происхождения																					
26 (исключая 266)	1. Текстильные волокна	1775,7	1109,6	225,4	61,2	2,1	39,6	280,3	479,8	657,0	58,7	5,1	47,8	3,0	—	32,0	75,2	0,6	76,3	40,9	46,5	270,9
	в том числе:																					
262	шерсть . . .	807,6	691,6	150,3	46,0	2,1	5,0	8,3	478,3	112,9	2,0	0,9	—	2,2	—	—	3,8	0,5	0,2	7,9	2,1	93,3
263	хлопок . . .	703,9	303,2	17,6	4,0	—	24,6	256,9	0,1	398,8	55,6	0,8	44,2	0,9	—	18,0	7,1	0,1	66,1	1,6	44,0	160,4
264	джут	75,2	2,6	2,0	0,5	—	—	0,1	—	72,3	—	—	—	—	—	—	63,4	—	—	8,9	—	—
21	2. Кожи и шкуры . .	374,0	247,5	59,9	39,0	4,0	15,6	31,6	97,3	121,1	7,7	6,1	6,0	8,3	—	13,0	8,7	—	6,6	12,5	7,5	44,7
23	3. Сырой каучук . .	381,1	120,8	24,7	9,9	—	0,5	66,8	19,1	257,3	—	—	14,0	—	—	7,0	166,8	—	2,7	66,1	—	0,7
29	4. Необработанное животное и растительное сырье, не указанное в другом месте	309,2	202,8	128,0	30,7	1,6	19,5	13,2	7,3	96,7	4,6	10,4	5,6	12,6	0,6	1,9	17,9	—	5,2	18,9	7,1	11,9
	Всего . . .	2840,0	1680,7	437,7	140,8	7,7	75,2	391,9	603,5	1132,1	71,0	21,6	73,4	23,9	0,6	53,9	268,6	0,6	90,8	138,4	61,1	328,2
	II. Другое промышленное сырье																					
24	5. Лес, лесоматериалы и пробка . . .	851,3	611,9	76,8	230,7	116,2	137,7	30,7	18,0	234,9	0,1	35,4	107,6	3,2	—	43,7	19,1	0,4	0,8	11,8	0,2	12,6
271	6. Необработанные удобрения . . .	107,1	34,1	7,7	—	—	10,0	16,4	—	72,2	—	0,3	4,6	62,0	—	—	—	—	—	—	0,1	5,2
27 (исключая 271)	7. Другие необработанные материалы	364,4	288,8	113,1	84,3	2,1	15,8	25,8	47,7	72,4	7,2	34,5	3,3	2,7	—	6,1	6,3	0,2	5,2	0,7	0,7	5,5
281–283	8. Металлические руды	870,7	441,4	119,0	205,8	7,6	21,0	18,3	69,7	419,2	18,9	43,8	42,4	57,3	11,0	18,2	15,6	2,9	36,0	33,6	2,2	137,3
	в том числе:																					
281	железная руда	551,6	318,4	105,6	187,4	2,2	0,8	0,4	22,0	231,5	4,0	20,7	—	22,3	—	12,0	8,3	—	32,4	25,6	0,1	106,1
	Всего . . .	1193,5	1376,2	316,6	520,8	125,9	184,5	91,2	135,4	798,7	26,2	114,0	157,9	125,2	11,0	68,0	41,0	3,5	42,0	46,1	3,2	160,6

331	*III. Нефть сырая* . .	2255,5	91,9	7,4	0,2	—	82,4	2,9	—	2163,6	—	0,1	15,4	286,8	—	11,5	5,5	—	41,2	2,1	1622,7	178,3
	Всего I, II, III . .	6289,0	3148,8	761,7	661,8	133,6	342,1	485,0	738,9	4094,4	97,2	135,7	246,7	435,9	11,6	133,4	315,1	4,1	174,0	186,6	1687,0	667,1
	ЕАСТ, исключая Португалию																					
	I. Промышленное сырье сельскохозяйственного происхождения																					
26 (исключая 266)	1. Текстильные волокна	893,1	548,7	77,6	31,1	10,0	16,9	111,6	293,3	337,6	17,2	2,4	2,1	0,5	—	38,0	72,6	3,1	40,6	19,7	17,5	123,9
	в том числе:																					
262	шерсть . . .	488,1	385,3	44,7	26,2	9,5	3,0	9,9	292,5	100,9	7,4	1,7	—	0,3	—	1,0	14,7	2,7	—	6,2	1,2	65,7
263	хлопок . . .	265,4	120,2	9,2	2,0	0,2	7,6	100,5	0,5	143,0	9,9	0,4	2,0	0,1	—	12,8	5,9	0,4	37,0	1,2	16,4	56,9
264	джут . . .	47,5	0,1	0,1	—	—	—	—	—	46,9	—	—	—	—	—	—	46,6	—	—	0,3	—	—
21	2. Кожи и шкуры . .	172,2	133,4	20,4	19,8	5,3	30,7	14,7	42,2	35,4	0,2	1,0	—	—	—	6,2	5,8	0,1	2,4	8,9	1,5	9,3
23	3. Сырой каучук . .	259,4	58,3	10,3	2,8	0,1	0,2	28,3	16,6	199,8	—	—	3,8	—	—	14,7	151,3	0,6	1,2	27,4	—	0,8
29	4. Необработанное животное и растительное сырье, не указанное в другом месте	204,2	131,0	80,9	16,7	3,3	5,2	8,8	15,2	65,6	1,6	3,4	0,5	9,3	—	4,0	15,1	0,1	4,4	16,3	5,1	5,8
	Всего . . .	1528,9	871,4	189,2	70,4	18,7	53,0	163,4	367,3	638,4	19,0	6,8	6,4	9,8	—	62,9	244,8	3,9	48,6	72,3	24,1	139,8
	II. Другое промышленное сырье																					
24	5. Лес, лесоматериалы и пробка . . .	663,0	544,5	32,1	124,7	159,6	122,5	15,3	82,3	114,0	0,3	13,1	11,4	0,7	—	38,7	26,0	1,8	0,7	8,1	0,1	13,1
271	6. Необработанные удобрения . . .	48,3	17,8	1,9	—	—	7,6	6,0	2,3	30,3	—	—	0,2	26,0	—	—	1,0	—	—	—	—	3,1
27 (исключая 271)	7. Другие необработанные материалы	171,8	134,8	46,7	28,4	1,2	7,9	20,2	30,4	34,1	1,3	7,6	0,5	0,6	—	12,1	6,9	1,3	—	0,3	—	3,5
281–283	8. Металлические руды	476,3	269,5	17,7	78,0	1,4	16,5	17,9	138,0	205,5	6,3	14,5	1,0	36,1	0,2	33,4	11,2	1,6	12,7	9,1	1,2	78,2
	в том числе:																					
281	железная руда	231,2	125,6	10,3	74,6	0,4	4,8	0,4	35,1	105,5	2,0	11,4	—	34,9	—	7,8	0,5	—	11,1	1,0	0,2	36,6
	Всего . . .	1359,4	966,6	98,4	231,1	162,2	154,5	59,4	253,0	383,9	7,9	35,2	13,1	63,4	0,2	84,2	45,1	4,7	13,4	17,5	1,3	97,9
331	*III. Нефть сырая* . .	1073,4	22,5	16,8	—	—	3,1	2,6	—	1050,9	—	2,7	—	4,8	—	32,1	6,8	12,3	22,2	0,5	775,8	193,7
	Всего I, II, III . .	3961,7	1860,5	304,4	301,5	180,9	210,6	225,4	620,3	2073,2	26,9	44,7	19,5	78,0	0,2	179,2	296,7	20,9	84,2	90,3	801,2	431,4

Источники: UN Statistical Office, *Commodity Trade Statistics.* OECD *Statistical Bulletins, Foreign Trade*; CEE Office Statistique, *Statistiques du commerce exterieur*; and national statistics.

a Включая бункеры и импорт из неуказанных районов.

b Включая Японию, не указанную отдельно.

сбыт бананов происходит главным образом по вертикальной системе, производство часто объединено с оптовой торговлей, и у потребителей в странах-импортерах остается очень небогатый выбор. Основным фактором, определяющим движение торговли, является поэтому существование преференциальных соглашений между некоторыми заморскими поставщиками и европейскими импортерами. Однако разница в пошлине, хотя она и является значительной, имеет меньшее значение, чем количественные ограничения, налагаемые Францией на импорт из стран, не входящих в зону франка, и Соединенным Королевством — на импорт из стран долларовой зоны. Импорт бананов в Италию являлся государственной монополией, так что преференциальный тариф почти не играл никакой роли[209].

76. Поэтому не удивительно, что установление ЕЭС единого внешнего тарифа в размере 20 процентов могло вызвать столько беспокойства со стороны неассоциированных стран. Даже если и будет предоставлена значительная квота, не облагаемая пошлиной, — 483 тысячи тонн в год по сравнению с существующим импортом, равным 467 тысячам тонн, — которую ЕЭС предоставляет Западной Германии[210], 20-процентный единый внешний тариф явился бы препятствием для импорта из третьих стран в страны Бенилюкса. Хотя эта квота и изменит движение товарных потоков, у ФРГ все же появится заинтересованность в получении дополнительных количеств товаров с покровительствуемых рынков. Третьи страны тоже стоят перед лицом потери рынков стран Бенилюкса, хотя такие факторы, как традиционные торговые связи, сопротивление изменениям на всех стадиях торговли, необходимость освоить методы дозревания и обработки незнакомых сортов бананов, могут замедлить переход к импорту бананов из стран, пользующихся льготами.

77. Система управляемых рынков и соглашения о льготной торговле также привели к образованию премиальных цен на бананы, продаваемые на покровительствуемых рынках. Так, например, в 1961 году цены сиф на бананы, импортируемые из стран, пользующихся преференциями, были в Соединенном Королевстве и во Франции приблизительно на 45 процентов выше, чем средняя цена немецкого импорта, а в Италии они были выше на 70 процентов. Отмена торговых барьеров, а также преференций могла бы привести к значительному снижению цен и экспортных поступлений стран, пользующихся льготами, и вызвать большие трудности у таких неконкурентоспособных производителей, как Сомали, Наветренные острова, Мартиника и Гваделупа, в которых на долю экспорта бананов приходится значительная часть экспортных поступлений[211]. Такая обстановка, как указывает ГАТТ, исключает всякую возможность немедленной ликвидации преференций, и только постепенное их сокращение, сопровождаемое мерами по снижению издержек производства, обработки грузов, транспортировки, торговых издержек (последние составляют от трех четвертых до четырех пятых экспортной цены фоб), пожалуй, сможет привести к справедливому решению торговых проблем ассоциированных и неассоциированных стран.

vi) *Промышленное сырье*

78. В необработанном виде промышленное сырье свободно поступает почти во все индустриальные страны Западной Европы. В большинстве случаев существовавшие ранее национальные тарифы на эти товары в странах ЕЭС были уже равны нулю, за исключением сравнительно низких тарифов на шкуры и кожи во Франции и на хлопок, джут и другие растительные волокна в Италии; за очень немногими и незначительными исключениями[212] единый внешний тариф стран ЕЭС на сырьевые материалы, перечисленные в таблице III-12, будет равен нулю. В принципе нулевые тарифы на сырьевые материалы предполагают, что условия равного благоприятствования распространяются как на присоединившиеся, так и на неприсоединившиеся страны и что оборот товаров регулируется главным образом рыночными силами.

79. Одним из важных исключений из этого правила является нефть, являющаяся самым крупным источником поступления иностранной валюты и составляющая четверть всего экспорта развивающихся стран в страны Общего

[209] В 1962 году разница в пошлине была: 28 процентов — для отгрузок Сомали в Италию, 20 процентов — для французского импорта из стран зоны франка и 13 процентов — для импорта Соединенного Королевства из стран Британского содружества наций, пользующихся преференциями, временно включая и Западный Камерун.

[210] По специальному протоколу к Римскому договору квота равнялась 353 тысячам тонн; остальная часть квоты предоставлялась Комиссией на том условии, что немецкие импортеры будут покупать по более высоким ценам небольшие, но все возрастающие партии бананов из ассоциированных стран. Закупки ФРГ в этих странах составили в 1960 году 828 тонн, а в 1962 году — 5368 тонн.

[211] Потеря экспортных поступлений, которая имела бы место, если бы страны, пользующиеся льготами (Западный и Восточный Камерун, Берег Слоновой Кости, Сомали, Ямайка, Наветренные острова, Гваделупа и Мартиника), были вынуждены продавать бананы по мировым рыночным ценам, по подсчетам ГАТТ, составила бы 35 миллионов долларов. См. ГАТТ, *op. cit.*, стр. 90.

[212] Одним из исключений является запрещение импорта серы в Италию, продленное Комиссией до декабря 1963 года.

рынка. Структура торговли этим товаром определяется в значительной степени решениями вертикально объединенных компаний или государственными монополиями, которые контролируют добычу, переработку и распределение значительной части нефти, поступающей на международный рынок. Большое влияние на существующее и перспективное потребление нефти и нефтепродуктов, а также на структуру торговли оказывают внутренние налоги на нефтепродукты, непосредственно конкурирующие с углем, а также общая политика в области производства энергии в импортирующих странах. Хотя единая политика стран ЕЭС в области производства энергии еще не выработана, рабочий комитет ЕЭС уже представил ряд предложений по координации национальных мероприятий в этой области. В частности, эти предложения предусматривают:

i) свободное движение нефти и нефтепродуктов внутри Сообщества;

ii) свободный доступ для сырой нефти из третьих стран, за исключением нефти из Восточной Европы, на которую должны быть установлены квоты, распространяющиеся на все Сообщество;

iii) единый внешний тариф на нефтепродукты;

iv) согласование внутренних налогов на топливные нефтепродукты и бензин;

v) систему прямых и косвенных субсидий для угольной промышленности в масштабе всего Сообщества.

80. Одним из главных препятствий на пути свободного движения сырой нефти и нефтепродуктов внутри Сообщества являются импортные ограничения, установленные Францией. На них, как было установлено, распространяется действие статьи 37 Римского договора, которая касается условий снабжения и сбыта товаров при наличии государственных монополий коммерческого характера. В соответствии с первыми рекомендациями Комиссии от апреля 1962 года французские власти повысили импортные квоты для стран—членов Сообщества с первоначального уровня в 670 тысяч тонн в 1959 году до 1 миллиона 400 тысяч тонн в 1962 году, что составляет почти пять процентов внутреннего потребления. Дальнейший характер торговли продуктами переработки нефти также непосредственно связан с формой участия Голландских Антильских островов, которые будут пользоваться, за некоторыми исключениями, льготами, проистекающими из отмены тарифов на торговлю внутри Сообщества.

81. Что касается волокон, идущих на изготовление одежды, которые составляют вторую по важности группу сырьевых материалов, ввозимых из развивающихся районов, процесс интеграции не должен отразиться на структуре торговли, если только создание объединенного рынка не усилит конкуренцию со стороны искусственных и синтетических волокон [213]. Отмена пошлин на хлопок-сырец в Италии с апреля 1963 года устранила последнее препятствие на пути торговли сырьевым волокном. Отсутствие импортных пошлин исключает предпочтительные условия для импорта хлопка из Греции, Турции или ассоциированных стран Африки на рынках Сообщества. Однако у последней группы стран существуют традиционные торговые связи с Францией и Бельгией. Далее, в ассоциированных странах Африки Фонд помощи заморскому текстилю выплачивал субсидии в тех случаях, когда цены фоб на хлопок падали ниже определенного уровня. Эта помощь, оплачиваемая из французских бюджетных ассигнований, оказывалась независимо от того, куда экспортировался хлопок из данной страны. В соответствии с новой Конвенцией об ассоциации такая помощь будет оказываться всем Сообществом в целом и в той части, в какой это касается хлопка, будет предназначена для производителей хлопка, а также для развития многоотраслевого хозяйства там, где это необходимо (см. приложение 1, Согласованные мероприятия по сбыту в зоне франка).

2. ВЛИЯНИЕ ЕЭС И ЕАСТ НА ТОРГОВЛЮ ПОЛУФАБРИКАТАМИ И ГОТОВЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ

i) *Существующая структура экспорта готовых изделий из развивающихся стран в развитые страны*

82. Прежде чем разбирать возможные последствия создания экономических группировок развитых стран для экспорта промышленных изделий из развивающихся стран на эти рынки, представляется полезным охарактеризовать более подробно масштаб и характер этой торговли. Задача эта облегчается данными по торговле за 1962 год, опубликованными Статистическим бюро ООН. Однако

[213] Это замечание применимо и к конкуренции между натуральным и синтетическим каучуком, а также к методам экономии сырьевых материалов вообще. Пример США и СССР показывает, что в условиях крупной экономики не только создается более благоприятная обстановка для прикладных исследований в области синтетических заменителей и улучшения технологии, но и достигается экономия, позволяющая широко применять такие заменители и новые процессы со значительным экономическим эффектом. Характерным примером является каучук. В этом случае Англия также последовала примеру США, увеличив потребление синтетического каучука в 26 раз за период с 1952 по 1962 год и уменьшив потребление натурального каучука на 18 процентов. Образование новых группировок может создать еще более благоприятные условия для такой тенденции, чем одна Англия. Кроме того, американские открытия будут, по всей вероятности, внедрены быстрее при наличии ЕЭС и ЕАСТ, чем без них.

в таблице III-13 приведены данные за 1961 год. Как явствует из нее, общая стоимость экспорта промышленных изделий из развивающихся стран (кроме черных и цветных металлов) составила 2,6 миллиарда долларов, из которых 1,4 миллиарда долларов приходится на долю товаров, поступивших в развитые страны, и 1,2 миллиарда долларов — на долю товаров, прошедших по каналам торговли между самими развивающимися странами. Экспорт в развитые страны составляет примерно четыре процента от общего импорта промышленных изделий этими странами. Экспорт промышленных изделий в страны с централизованно планируемой экономикой был незначительным — 77 миллионов долларов.

83. Таблица III-14, основанная на новых данных, показывает ввоз промышленных изделий (включая черные и цветные металлы) в развитые страны из развивающихся стран за 1962 год. Наибольшее количество промышленных изделий из развивающихся стран поступило в Австралию, Новую Зеландию и Южную Африку; на втором месте стоит Северная Америка, а на третьем — ЕАСТ. Во всех трех случаях ведущее место занимает импорт текстиля и одежды из Индии и Гонконга[214]. Напротив, промышленные изделия из развивающихся стран занимают весьма скромное место в импорте Японии и стран ЕЭС. Если подходить к этому вопросу со стороны самих развивающихся стран, то наибольшая доля экспорта промышленных изделий в развитые страны приходится на страны, входящие в Британское содружество (около 17 процентов), а наименьшая (порядка трех процентов) — на долю Латинской Америки и ассоциированных заморских государств.

ТАБЛИЦА III-13

Мировая торговля промышленными товарами [a], 1961 год
(в миллиардах долларов)

Экспорт из	Экспорт в: развивающиеся районы	развитые районы	страны централизованного планового хоз-ва	не распределенный по странам экспорт	весь мир
Развивающиеся районы					
Всего	6,1	19,7	1,5	0,3	27,6
Черные и цветные металлы	0,1	1,2	—	—	1,4
Готовые изделия	1,2	1,4	0,1	—0,1	2,6
% изделий от всего экспорта	19,1	6,9	5,2	..	9,5
Развитые районы					
Всего	21,6	62,8	3,2	2,2	89,8
Черные и цветные металлы	1,8	6,0	0,6	—	8,4
Готовые изделия	14,9	34,2	1,5	1,6	52,2
% изделий от всего экспорта	69,0	54,5	47,9	..	58,1
Страны централизованного планового хозяйства					
Всего	1,7	3,0	10,7	0,2	15,6
Черные и цветные металлы	0,1	0,2	1,1	—	1,5
Готовые изделия	1,0	0,8	5,5	0,2	7,5
% изделий от всего экспорта	60,6	27,1	51,6	..	47,7
Весь мир					
Всего	29,4	85,5	15,4	2,7	133,0
Черные и цветные металлы	2,0	7,4	1,7	..	11,2
Готовые изделия	17,1	36,4	7,1	1,7	62,3
% изделий от всего экспорта	58,2	42,6	46,2	..	46,8

Источник: United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1963 and April 1963.

[a] Разделы 5—8 МСТК (без разделов 67 и 68 — черные и цветные металлы).

84. На основе данных ООН можно определить структуру экспорта отдельных развивающихся стран в развитые районы. В таблице III-15 представлены данные по десяти наиболее важным экспортерам промышленных изделий в развитые страны. На долю этих стран приходится три четверти торговли промышленными изделиями, причем Гонконг вместе с Индией экспортирует примерно половину всего объема. Правда, Гонконг представляет собой «исключительную» развивающуюся страну — девять десятых его экспорта падает на промышленные изделия. Далее, Гонконг и Израиль — это единственные развивающиеся страны, которые экспортируют промышленные изделия, в основном производимые из импортного сырья, в то время как промышленные изделия, экспортируемые другими развивающимися странами, изготавливаются из отечественных сырьевых материалов.

85. Во многих случаях товары, подпадающие под рубрику «промышленные изделия» в указанных таблицах, являются скорее сырьем, чем готовыми продуктами. Например, химикаты, экспортируемые Латинской Америкой, состоят в основном из растительных дубильных экстрактов, а также растительных экстрактов, предназначенных для медицинских целей (например, для изготовления микстур от кашля); Гвинея и Ямайка экспортируют глинозем, а Венесуэла и Голландские Антильские острова — некоторые побочные продукты переработки нефти[215]. Далее, развивающиеся страны экспортируют определенные изделия, классифицируемые как «машины и транспортное оборудование» (МСТК, раздел 7), однако в боль-

[214] Что касается Южной Африки, важными поставщиками также являются Федерация Родезии и Ньясаленда.

[215] При таком широком определении промышленных изделий их доля в экспорте Гвинеи в развитые страны составляет 85 процентов.

ТАБЛИЦА III-14

Экспорт промышленных товаров [a] из развивающихся районов в развитые районы, 1962 год

(стоимость в миллионах долларов и доля в процентах ко всему экспорту)

Экспорт из ↓ / Экспорт в →	Австралия, Новая Зеландия и Южная Африка	Северная Америка	Япония	Западная Европа: Всего	ЕЭС	Франция	ЕАСТ	В том числе: Соединенное Королевство	остальные страны	Все развитые страны
Латинская Америка										
стоимость	0,8	132,8	18,8	60,9	34,2	6,6	25,2	18,3	1,5	213,3
доля	3,4	3,6	4,0	1,7	1,6	2,2	1,9	2,2	3,8	2,8
Развивающиеся страны Содружества										
стоимость	68,4	371,1	15,3	486,3	111,5	13,7	370,1	305,5	4,7	941,1
доля	27,7	27,5	3,0	14,0	9,5	8,0	16,5	15,6	9,4	16,9
Ассоциированные с ЕЭС развивающиеся страны										
стоимость	0,8	36,8	0,3	20,4	14,1	8,8	6,2	4,7	0,1	58,3
доля	5,8	7,9	1,2	1,5	1,2	1,3	3,7	4,5	..	3,2
Другие развивающиеся районы										
стоимость	2,8	160,0	11,7	252,4	139,7	52,2	100,4	44,4	12,3	426,9
доля	1,4	14,0	1,0	4,7	3,8	3,2	6,4	3,9	9,8	5,4
Все развивающиеся районы										
стоимость	72,8	700,7	46,1	820,0	299,5	81,3	501,9	372,9	18,6	1639,6
доля	14,9	10,6	2,1	6,0	3,7	3,1	9,4	9,2	8,4	7,1
Африка										
стоимость	0,7	32,2	3,3	144,9	80,6	55,1	63,0	29,5	1,3	181,1
доля	3,2	6,4	3,3	3,4	2,7	3,5	5,1	3,1	4,2	3,7

Источник: United Nations Statistical Office.

[a] Исключая черные и цветные металлы.

ТАБЛИЦА III-15

Экспорт промышленных товаров [a] из отдельных развивающихся стран в развитые страны с рыночной экономикой, 1962 год

(стоимость в миллионах долларов и доля в процентах)

Экспортирующие страны	Миллионы долларов: Северная Америка	ЕЭС	ЕАСТ	Все развитые районы	Доля готовых изделий в общем объеме экспорта в развитые страны (в процентах)	Доля страны в общем объеме экспорта изделий из развивающихся стран в развитые страны (в процентах)
Гонконг	168	45	172	414	91	25,2
Индия	169	50	115	375	37	22,9
Израиль	44	26	21	105	51	6,5
Мексика	60	11	4	78	9	4,8
Иран	6	36	19	62	8	3,8
Филиппины	52	1	—	54	9	3,3
Пакистан	14	6	18	47	18	2,9
Китай (Тайвань)	31	3	2	40	28	2,4
Аргентина	14	8	5	29	3	1,8
Бразилия	13	7	6	27	2	1,6
Все другие	130	107	140	409	2	24,9
Всего	701	300	502	1640	7	100,0

Источник: United Nations Statistical Office.

[a] Исключая черные и цветные металлы.

шинстве случаев речь идет или о подержанных судах, авиационных двигателях, присланных на переборку, или о строительном оборудовании, возвращаемом после использования в данной развивающейся стране. Экспорт из Панамы и Либерии по этому разделу состоял почти полностью из использованных судов; Алжир реэкспортирует автомобили во Францию, в то время как большинство нефтедобывающих стран также экспортирует соответствующее использованное оборудование. Вполне возможно, что только небольшая часть из всего экспорта машин и оборудования из развивающихся в развитые страны, оцениваемая за 1962 год в 133 миллиона долларов, была действительно произведена в развивающихся странах.

86. Поэтому единственно настоящими промышленными изделиями, экспортируемыми развивающимися странами, являются те, которые подпадают под разделы 6 и 8 МСТК, а именно: «продукты обрабатывающей промышленности, классифицируемые преимущественно по роду материалов», и «различные изделия обрабатывающей промышленности». На долю одного Гонконга приходится три четверти (399 миллионов долларов за 1962 год) экспорта товаров последней категории — в основном одежда, игрушки и различные товары легкой промышленности, не поддающиеся точной классификации. На втором месте по экспорту таких товаров стоят Филиппины. В 1962 году более половины всего экспорта промышленных изделий (кроме черных и цветных металлов) из развивающихся в развитые страны составляли товары, включенные в раздел 6 МСТК, причем в основном это были текстиль из Индии и Пакистана, ковры из Ирана и бриллианты из Израиля. ОАР, Мексика, Филиппины и Тайвань также экспортировали текстиль, Афганистан — ковры, в то время как Тайвань и ряд африканских стран экспортировали также фанеру и шпон. Этим, собственно, и исчерпывается торговля по данному разделу.

87. Таблица III-15 дает также представление о географическом распределении экспорта промышленных изделий некоторыми развивающимися странами. Страны ЕЭС служат наиболее важным рынком только для одной из десяти перечисленных стран, а именно для Ирана. Северная Америка поглощает наибольшее количество промышленных изделий из Филиппин, Тайваня и Латинской Америки. Одновременно Северная Америка закупает значительные количества джутового полотна у Индии и бриллиантов у Израиля. Знаменательно, что Гонконг экспортирует равные количества товаров как в Северную Америку, так и в страны ЕАСТ (главным образом в Соединенное Королевство), в то время как закупки стран ЕЭС в Гонконге весьма незначительны.

88. Примерно на половину всего экспорта промышленных изделий развивающимися странами в развитые районы непосредственно воздействуют существующие региональные группировки, но лишь одна пятая (300 миллионов долларов) находится под влиянием ЕЭС. Около 60 процентов всего объема промышленных изделий, импортируемых из развивающихся стран странами ЕАСТ, составляет ввоз в Соединенное Королевство из развивающихся стран — членов Британского содружества, на которые по-прежнему распространяется действие преференциальных тарифов по сравнению с третьими странами. Однако в случае вступления Соединенного Королевства в ЕЭС (см. главу IV) в системе преференций Содружества произойдут глубокие изменения в ущерб интересам развивающихся стран — членов Содружества.

ii) *Влияние на существующую торговлю*

а) *Черные и цветные металлы*

89. Более девяти десятых всего экспорта черных и цветных металлов развивающимися странами, преимущественно цветных металлов, идет в развитые страны, причем в 1962 году на долю ЕЭС пришлось 44 процента и на долю ЕАСТ — 26 процентов. Таким образом, учитывая то обстоятельство, что ввоз из развивающихся стран в страны ЕЭС и ЕАСТ составляет в стоимостном выражении 907 миллионов долларов, черные и цветные металлы составляют гораздо более важную статью торговли, чем все остальные промышленные товары, вместе взятые. Далее, поскольку основная доля этих товаров состоит из необработанной меди и олова, не подпадающих под действие тарифов ЕЭС и, за несколькими исключениями, ЕАСТ, существование этих группировок не окажет неблагоприятного влияния на торговлю ими [216]. На другие черные и цветные металлы установлены тарифы до 10 процентов в странах ЕЭС и ЕАСТ, а поэтому можно было бы ожидать некоторых отрицательных последствий [217]. Однако три четверти импорта стран ЕЭС и

[216] Соединенное Королевство взимает пошлину в размере 10 процентов с необработанных медных сплавов, в то время как в Австрии и Швейцарии на некоторые медные сплавы налагается небольшая пошлина — около трех процентов. Португалия налагает на необработанную медь пошлину в размере одного — трех процентов. Кроме того, существуют небольшие пошлины на необработанное олово в Португалии и Австрии.

[217] Пошлина ЕЭС на свинец фактически является специфической и составляет 1,32 расчетной денежной единицы на 100 килограммов, что соответствует адвалорной пошлине порядка восьми процентов. До сих пор итальянский рынок был изолирован и тарифные квоты предоставлены другим странам ЕЭС. Свинец в слитках допускается теперь к ввозу беспошлинно, но, с другой стороны, предусмотрено установление в скорейшем времени общего внешнего тарифа и отмена внутренних пошлин в ЕЭС. См. приложение к ЕЕС *Bulletin* No. 5, 1963.

30 процентов импорта стран ЕАСТ поступают из источников, которым оказывается предпочтение, а поэтому нет особых оснований рассчитывать, что такие тарифы приведут к расширению производства этих металлов в странах ЕЭС и ЕАСТ.

90. Таким образом, создание ЕЭС и ЕАСТ вряд ли окажет отрицательное воздействие на их закупки черных и цветных металлов у развивающихся стран. Тем не менее существование ЕЭС и ЕАСТ вполне может затруднить развивающимся странам развитие отраслей, перерабатывающих металлы до их отправки на экспорт. Действительно, из приведенных ниже данных следует, что если сопоставить тарифы со стоимостью переработки, то окажется, что защитительные пошлины являются по существу запретительными.

Примерные ставки протекционистских пошлин для отраслей, производящих медные изделия в странах ЕЭС, Соединенном Королевстве и Швеции

	ЕЭС	Соединенное Королевство	Швеция
	(в процентах к стоимости переработки «ад валорем»)		
Полосы, прутки, уголки, профили, проволока, *в том числе:*			
проволока	77	77	23
прочее	30	30	9
Толстый и тонкий лист	35	65	13
Трубы	27	53	8

Источник: Обзор, подготовленный секретариатом ГАТТ.

b) *Готовые изделия*

91. В какой степени существование ЕЭС и ЕАСТ окажет воздействие на импорт промышленных изделий их членами из развивающихся стран, зависит частично от взаимоотношений между последними и этими двумя группировками, а частично от системы торговых преференций, действующих внутри каждой из группировок. Ввоз из стран, присоединившихся к ЕЭС, будет происходить на рынки ЕЭС беспошлинно, а поэтому такие страны получат известное преимущество в конкуренции с другими развивающимися странами. Однако в 1962 году, главным образом из-за ограниченности источников снабжения, общая стоимость промышленных изделий, проданных ассоциированными заморскими странами и ассоциированными заморскими территориями во все развитые страны, составила всего 58 миллионов долларов. Из этой суммы 14 миллионов долларов приходятся на долю стран ЕЭС[218]. Следовательно, маловероятно, что система преференций, предоставленных ассоциированным странам со стороны ЕЭС, приведет к значительной переориентации торговли в ущерб другим развивающимся странам, по крайней мере в ближайшем будущем. Конечно, в более отдаленном будущем результат может быть более ощутимым в зависимости от того, какую политику экономического развития изберут ассоциированные заморские страны, а также от формы и направления поддержки, которую окажет им ЕЭС.

92. В противоположность этому создание ЕАСТ оказывает отрицательное действие на состояние экспорта промышленных изделий развивающимися странами — членами Британского содружества в Англию, поскольку этим странам придется в конце концов конкурировать на равных основаниях на английском рынке не только с английской промышленностью, как это было раньше, но и с беспошлинным ввозом из других стран — членов ЕАСТ. Приведет ли создание ЕАСТ на самом деле к тому, что Англия переключится с ввоза из развивающихся стран — членов Британского содружества на ввоз из стран ЕАСТ, будет во многом зависеть от структуры этого ввоза. Например, маловероятно, что такое положение отразится на английском импорте текстиля и одежды из Индии, Пакистана и Гонконга в результате конкуренции со стороны соответствующих отраслей в других странах — членах ЕАСТ.

93. В 1962 году ввоз промышленных изделий странами ЕЭС и ЕАСТ из развивающихся стран, на которые не распространяются торговые преференции, составил соответственно 286 миллионов и 196 миллионов долларов[219]. Именно на этой торговле больше всего сказывается создание двух указанных западноевропейских группировок. Наряду с другими третьими странами развивающиеся страны, не пользующиеся торговыми преференциями, окажутся в более затруднительном положении в условиях конкуренции на рынках ЕЭС и ЕАСТ по сравнению со странами—членами этих организаций, причем степень ухудшения зависит от размера внешних тарифов. Дискриминация в области тарифов является не единственным и даже не самым важным препятствием на пути экспорта из третьих стран в указанные группировки. Однако, поскольку ее последствия легче всего поддаются измерению, была сделана попытка определить размер воздействия тарифной политики ЕЭС и ЕАСТ на ввоз промышленных изделий из развивающихся стран, не пользующихся торговыми преферен-

[218] Большая доля Северной Америки (см. таблицу III-14) объясняется в основном импортом нефтепродуктов из Суринама.

[219] Доля стран, пользующихся преференциями, в общем импорте промышленных изделий из развивающихся стран составила 5 процентов для ЕЭС и 61 процент для ЕАСТ. Разница в основном объясняется низким уровнем развития мощностей обрабатывающей промышленности в странах, примкнувших к ЕЭС.

ТАБЛИЦА III-16

Размеры тарифов ЕАС на товары из развивающихся районов (исключая АЗГ)

(в процентах «ад валорем»)

	Текстиль	*Химикалии*	*Кожа и одежда*	*Лесоматериалы и т. п.*	*Машины и т. п.*	*Прочее*
Все развивающиеся районы	18	10	17	15	15	18
Латинская Америка	16	8	10	11	15	16
Западная Азия	20	5	17	12	14	18
Африка	14	12	15	15	13	16
Южная и Юго-Восточная Азия	16	11	17	15	16	19
Стерлинговая зона Карибского моря	..	11	21	..	12	16

Источник: PEP. *Atlantic Tariffs and Trade,* London, 1962.

циями[220]. Для облегчения необходимых расчетов они основаны на выборочных товарах, составляющих 71 процент ввоза стран ЕЭС и 69 процентов ввоза стран ЕАСТ[221]. Тарифы по этим видам товаров были вычислены для ЕЭС и отдельных стран—членов ЕАСТ путем усреднения ставок для изделий, указанных в Брюссельской тарифной номенклатуре, куда входят выбранные группы товаров МСТК[222]. Затем выведенные таким образом тарифные ставки были взвешены по соответствующим статьям ввоза ЕЭС и ЕАСТ из рассматриваемых развивающихся районов. Результаты представлены в таблицах III-16 и III-17. Необходимо отметить, что для ЕЭС данные, представленные в таблице III-16, отражают структуру товаров на основании выбранных групп МСТК в пределах шести перечисленных категорий продуктов. Однако для ЕАСТ, где страны-члены сохраняют собственные внешние тарифы, данные таблицы III-17 отражают не только товарную структуру, но и распределение ввоза между различными рынками ЕАСТ.

[220] Зачастую отсутствие данных о количественных ограничениях, налагаемых развитыми странами, затрудняет оценку их воздействия на ввоз из развивающихся стран. Например, см. доклад Секретариата ООН «Мероприятия, направленные на расширение рынков развитых стран для экспорта готовых изделий и полуфабрикатов из развивающихся стран» (том VII).

[221] Сюда входят: текстиль, в том числе хлопчатобумажная пряжа (651.3), пряжа из прочих текстильных волокон (651.9), неотбеленные хлопчатобумажные ткани (652.1), другие хлопчатобумажные ткани (652.2), джутовые ткани (653.4), мешки (656.1), текстильные изделия, не отнесенные к другим подразделениям (656.9), и вязаные ковры (657.5); химические продукты, в том числе спирты (512.2), прочие химические элементы (513.2), другие неорганические основания (513.6), растительные дубильные экстракты (532.4), медикаменты (541.7), эфирные масла (551.1), искусственные удобрения (561), крахмал (599.5), химические продукты обработки дерева и смол (599.6) и прочие химические продукты (599.9); кожевенные изделия и одежда, в том числе телячья кожа (611.3), другие виды кожи крупного рогатого скота (611.4), прочие кожи (611.9), туристские предметы, чемоданы и т. п. (831), невязаная и нетрикотажная одежда (841.1), обувь (851); изделия деревообрабатывающей промышленности, в том числе шпон (631.1), фанера (631.2), прочие изделия деревообрабатывающей промышленности (632), бумага и картон (641), мебель (821); машины и т. п., в том числе: различные металлоизделия (698), неэлектрические машины (722), аппаратура для телесвязи (724), прочее электрооборудование (729), суда и лодки (735.3) и электролампы (812.4); прочие изделия: инструменты (861), различные пластмассовые изделия (893), игрушки и игры (894.2), прочие спорттовары (894.4), прочие промтовары (899).

[222] Тарифные ставки были взяты из Political and Economic Planning, *Atlantic Tariffs and Trade,* London, 1962. Этот источник дает тарифы для ЕЭС и отдельных членов ЕАСТ на основании Брюссельской номенклатуры.

ТАБЛИЦА III-17

Средние размеры тарифов ЕАСТ на товары развивающихся районов (исключая экспорт стран Британского содружества в Соединенное Королевство)

(в процентах «ад валорем»)

	Текстиль	*Химикалии*	*Кожа и одежда*	*Лесоматериалы и т. п.*	*Машины и т. п.*	*Прочее*
Все развивающиеся районы	14	5	16	16	16	21
Латинская Америка	17	12	12	15	19	32
Западная Азия	16	12	22	17	19	27
Африка	7	2	17	16	15	29
Южная и Юго-Восточная Азия	13	21	15	8	11	12
Стерлинговая зона Карибского моря	..	1	17	..	15	8
Страны — участницы ЕЭС зоны Карибского моря	..	15	..	18	..	..

Источник: PEP. *Atlantic Tariffs and Trade,* London, 1962.

94. На основании таблицы III-16 можно сделать вывод, что неассоциированные развивающиеся страны (а также все другие третьи страны) испытывают дискриминацию на рынках стран ЕЭС по сравнению со странами-членами, причем разница в тарифах составляет в среднем 14—15 процентов. Самые низкие ставки установлены на химикаты, в особенности поставляемые Латинской Америкой и Западной Азией, такие как растительные дубильные экстракты из Аргентины, лесоматериалы и медикаменты на смоляной основе и другие химические продукты из Мексики, эфирные масла и смолообразные продукты из Бразилии, хинин и глинозем из Гвинеи. Эти товары ввозятся из развивающихся стран в бо́льших количествах по сравнению с торговлей ими между членами ЕЭС, хотя химические продукты растительного происхождения наталкиваются на конкуренцию со стороны синтетических заменителей (которые идут по другой рубрике в классификации МСТК), а потому сочетание низких тарифов и незначительного объема торговли внутри группировок не исключает возможности, что ввоз какого-либо продукта из развивающихся стран окажется под ударом.

95. Если взять текстиль, то здесь самые высокие тарифы приходится преодолевать Западной Азии. Это относится к ручным коврам из Ирана (а также Афганистана), на которые первоначально ЕЭС установило высокий тариф в 40 процентов, а сейчас существует тариф в 32 процента в сочетании с максимальной специфической пошлиной в 4,5 расчетной денежной единицы на квадратный метр. Если взять ковры среднего качества, то эта пошлина эквивалентна адвалорной пошлине в 20 процентов, а для изделий высокого качества даже меньше[223]. Ввоз ЕЭС из развивающихся стран Южной и Юго-Восточной Азии в основном состоит из текстиля, кожевенных изделий и одежды, на которые распространяются обычно высокие тарифы. Тариф ЕЭС на джут и растительную текстильную пряжу, а также на овечью и козлиную кожу, поставляемые Индией, составляет около 10 процентов. Однако пошлина на тканые джутовые изделия и мешки, которые поставляются в значительных количествах в страны ЕЭС Индией и Пакистаном, значительно выше, в то время как тариф на одежду и другие готовые текстильные изделия, поставляемые в основном Гонконгом, еще выше — порядка 20 процентов. Далее, эти изделия производятся и поступают в продажу в значительных количествах в самих странах ЕЭС.

[223] *Financial Times,* 30 May 1963. При составлении табл. III-16 для ковров была взята пошлина «ад валорем» в размере 20 процентов, что является пределом ошибок, которым подвержены эти цифры.

96. Тарифы, установленные странами ЕАСТ на промышленные изделия, ввозимые из развивающихся стран, в среднем, пожалуй, не отличаются от тарифов ЕЭС. Действительно, импортные пошлины на текстиль и химические продукты несколько ниже, а пошлины на машины и прочие промышленные товары несколько выше в странах ЕАСТ, чем в странах ЕЭС. Однако существует большая разница в тарифах между различными развивающимися районами. Это отражает тот факт, что их торговля со странами ЕАСТ зависит не только от товарной структуры экспорта, но и от распределения этого экспорта между отдельными странами ЕАСТ. Равно как и в торговле с ЕЭС, южноамериканские страны в основном сбывают странам ЕАСТ химические продукты, главным образом спирты, фенолы, различные химические элементы, эфирные масла и смолообразные продукты. Однако на ввоз этих товаров в страны ЕАСТ установлены, пожалуй, более высокие пошлины, чем в странах ЕЭС, что частично объясняется более высокой долей Англии в их ввозе, где тарифы на химикаты повышены. Это замечание особенно справедливо в отношении импорта Соединенного Королевства из Бразилии и в меньшей степени Чили. Однако в 1962 году довольно значительная часть этой торговли пришлась на долю шведских закупок у Кубы, на которые установлены пошлины в размере менее 10 процентов. Что касается торговли стран Карибского моря и Африки указанными товарами, то на нее вряд ли подействует создание ЕАСТ, поскольку их экспорт в основном состоит из глинозема для Норвегии и Швеции, где не существует тарифов. Норвегия и Швеция, кроме того, ввозят значительные количества товаров с Ямайки и из Британской Гвианы, а Норвегия также из Гвинеи. Однако следует оговориться в отношении смягчающего влияния этого потока на торговлю между Африкой и странами ЕАСТ, поскольку ОАР экспортирует значительные количества хлопковой пряжи, на которую установлены пошлины в размере до 10 процентов, в Швецию, Данию, Норвегию и Соединенное Королевство. Далее, Швейцария импортирует ковры из Алжира и Марокко, на которые установлена пошлина примерно в 10 процентов.

97. Текстиль, кожа и одежда, на которые установлены примерно такие же пошлины, как и в странах ЕЭС, являются самыми важными предметами торговли стран Западной и Южной Азии со странами ЕАСТ. И в данном случае экспорт Западной Азии состоит из иранских ковров, из которых примерно половина (8 миллионов долларов) в 1962 году пошла в Соединенное Королевство и Данию, где на них установлены тарифы в размере около 20 процентов, а другая половина была продана в Швейцарии и Швеции с пошлиной около

10 процентов. Афганистан (который относят к Южной Азии) также экспортирует ковры в страны ЕАСТ. Большей частью они находят сбыт в Соединенном Королевстве, хотя Швейцария также покупает некоторое их количество. На долю Индии (совместно с Пакистаном) приходится весь остальной экспорт текстиля в страны ЕАСТ. Это в основном джутовые изделия, идущие главным образом в Данию и Швейцарию, где соответствующие тарифы составляют менее 10 процентов. Наконец, из общей стоимости импорта стран ЕАСТ на сумму 16 миллионов долларов из стран, не пользующихся торговыми преференциями, примерно 80 процентов поступает из Гонконга, который экспортирует одежду в Швецию, Норвегию, Данию и Швейцарию. Пошлины на эти товары колеблются между 10 и 20 процентами, будучи самыми высокими в Норвегии и самыми низкими в Швейцарии.

ТАБЛИЦА III-18

Импорт текстиля в страны ЕЭС из Индии и импорт одежды из Гонконга, 1959 и 1962 годы

(стоимость в миллионах долларов и индексы)

	Миллионы долларов		*Индексы, 1962 год*
	1959 год	*1962 год*	*(1959 год =100)*
Текстиль			
Торговля между странами — участницами ЕЭС	563	1019	181
Индия	15	18	120
Одежда			
Торговля между странами — участницами ЕЭС	140	299	214
Гонконг	11	25	227

Источник: ГАТТ.

98. Окажется ли тариф в 10 процентов на полуфабрикаты, вроде пряжи и кожи, или в 20 процентов на одежду достаточным стимулом для отказа от ввоза этих товаров из развивающихся стран и для развития соответствующей торговли внутри ЕАСТ, зависит от множества факторов. Кроме того, более подходящим в качестве защитительного средства мог бы быть тариф, связанный со стоимостью переработки продукта, нежели указанное выше обложение сырья, поскольку пошлина в 10 процентов на полуфабрикат может фактически дать больший защитительный эффект, чем пошлина в 20 процентов на переработанные изделия. Что касается текстиля и одежды, то важным фактором, хотя и с трудом поддающимся оценке, является возможная способность поставщиков из Азии преодолеть эти тарифные преграды за счет более низкой себестоимости[224]. Доказательством того, что здесь речь идет более чем о возможности, служат те количественные ограничения, которые в ряде случаев страны ЕЭС и ЕАСТ все еще считают необходимым применять в отношении импорта текстиля и одежды[225]. Далее, из таблицы III-18 можно сделать вывод, что со времени создания Общего рынка импорт текстиля из Индии и одежды из Гонконга странами ЕЭС продолжал расти. Более того, импорт одежды за период с 1959 по 1962 год фактически удвоился, так что по сравнению с торговлей между странами ЕЭС доля Гонконга на самом деле возросла. Несколько более медленный рост ввоза индийского текстиля по сравнению с ростом торговли внутри ЕЭС вовсе не обязательно обусловлен тарифными ограничениями внутри ЕЭС, а просто отражает тот факт, что на рост торговли могут оказывать свое действие и другие соображения, помимо тарифных и количественных ограничений.

c) *Переработанные слеьскохозяйственные продукты*

99. Некоторые товары, включенные в разделы 0, 1 и 4 МСТК, являются достаточно переработанными, а поэтому могут называться «готовыми изделиями». Такие товары, в частности разбираемые здесь, как животные и растительные масла и жиры, некоторые мясные, фруктовые и рыбные продукты, продукты какао и спиртные напитки, требуют отдельного от других готовых изделий анализа, поскольку большинство из них относится к разряду «сельскохозяйственных» как в Стокгольмской конвенции, так и в Римском договоре[226].

[224] Необходимо отметить, что способность преодолевать тарифные преграды вовсе не означает отсутствия отрицательных последствий. Поставщик мог бы заработать больше, если бы в цену продукта не входила импортная пошлина.

[225] Тот же результат достигается, когда от поставщиков требуют сокращения их экспорта.

[226] Эти продукты были выбраны следующим образом. Был составлен перечень товаров по разделам 0, 1 и 4 МСТК с тремя и четырьмя знаками, куда вошло примерно 50 продуктов, которые вполне обоснованно могут считаться переработанными сельскохозяйственными продуктами. Из этого списка было выбрано 16 наименований, которые в 1962 году импортировались западноевропейскими странами из развивающихся стран в большом количестве. На долю этих 16 наименований пришлось 85 процентов всей западноевропейской торговли исходными 50 товарами. Эти 16 товаров были сгруппированы следующим образом: мясные продукты, в том числе мясные экстракты и соки (МСТК 013.3), мясная кулинария (013.8); фруктовые и овощные продукты, в том числе: соки, фруктовые или овощные (053.5), прочие консервы, фруктовые и ореховые (053.9), обработанные овощи разные (055.9); рыбные продукты, в том числе консервы рыбные (032) и жиры рыбьи, китовые и т. д. (411.1); животные и растительные масла и жиры, в том числе масло земляного ореха (421.4), оливковое масло (421.5), льняное масло (422.1), пальмовое масло (422.2), масло кокосовое (422.3), касторовое масло (422.5) и прочие растительные масла (422.9), масло и паста какао (072.3); спиртные напитки — продукты перегонки (112.4).

ТАБЛИЦА III-19

Импорт в страны ЕЭС и ЕАСТ некоторых видов обработанных сельскохозяйственных продуктов из развивающихся районов, 1962 год

(стоимость в миллионах долларов)

	ЕАСТ			ЕЭС	
	„Сельскохозяйственные" продукты	*„Промышленная" продукция*	*Поставки Соединенному Королевству, пользующиеся преференциями*	*Всего*	*Поставки АЗГ*
Животные и растительные масла и жиры	67,4	..	46,1	195,3	73,8
Мясопродукты	56,0	..	19,3	15,6	1,8
Фруктовые и овощные продукты	30,3	..	20,9	40,9	6,7
Рыбопродукты и жиры морского происхождения	..	12,6	0,7	38,5	5,8
Продукты какао	..	11,7	6,6	7,3	4,0
Спиртные напитки — продукты перегонки	..	6,3	5,0	11,4	9,5
Итого	153,7	30,6	98,6	309,0	101,6

Источник: United Nations Statistical Office.

100. Что касается ЕАСТ, то это означает, что направления торговли указанными товарами в основном останутся неизменными. Действительно, как это явствует из таблицы III-19, свыше четырех пятых ввоза этих товаров странами ЕАСТ из развивающихся стран классифицируется как «сельскохозяйственные продукты», включая наиболее важную группу масел и жиров[227]. Из остающейся суммы в 30 миллионов долларов 6 миллионов приходится на крепкие спиртные напитки, большей частью поступающие на английский рынок из стран, пользующихся торговыми преференциями. На эти продукты, главным образом в Великобритании, установлен высокий акцизный сбор, который, как полагают, практически одинаков как для стран, пользующихся торговыми преференциями, так и для стран ЕАСТ.

101. Поэтому создание ЕАСТ отразится главным образом на экспорте шоколадного масла и пасты и рыбных продуктов развивающихся стран. Что касается шоколадного масла и пасты, то из стран, пользующихся торговыми преференциями (главным образом из Ганы), на долю которых приходится около 60 процентов всего экспорта за 1962 год, на английский рынок они поступают беспошлинно. Фактически почти весь импорт этих продуктов какао странами ЕАСТ идет в Англию, а поэтому сбыт из стран, не пользующихся преференциями, главным образом из Бразилии, вряд ли пострадает от создания ЕАСТ, поскольку, во-первых, английские пошлины в настоящее время очень низки, а во-вторых, торговля этими продуктами между странами ЕАСТ носит весьма ограниченный характер[228]. Напротив, ввоз рыбных продуктов и жиров морского происхождения из развивающихся стран распределен между странами ЕАСТ более равномерно, и поступление этих продуктов на британский рынок из «предпочтительных» источников составляет лишь небольшую долю этого ввоза. Жиры морского происхождения на сумму 7,9 миллиона долларов в страны ЕАСТ поступают из Перу. На них установлены тарифы от 0 до 10 процентов, однако в целом действуют пошлины на «нижнем» конце этой шкалы. Другие рыбные продукты, поступающие из таких не пользующихся переференциями стран, как Перу, Бразилия, Чили и Марокко, облагаются в целом более высокими пошлинами.

[227] Необходимо оговориться о делении товаров в торговле ЕАСТ на категории «сельскохозяйственных» и «промышленных», как это представлено в таблице III-19. Во-первых, под ударом может оказаться экспорт свиных консервов из развивающихся стран в Англию (свиная тушенка включена в группу мясных продуктов) из-за создания ЕАСТ (глава II). Во-вторых, не все спиртные напитки — продукты перегонки считаются промышленными изделиями, хотя такие напитки, как ром, который составляет основу этой группы, являются таковыми. В-третьих, некоторые оливковые продукты и консервированные орехи, которые первоначально входили в сельскохозяйственный список ЕАСТ (они включены в указанную выше категорию «фруктовые и овощные продукты»), в настоящее время считаются промышленными изделиями.

[228] Для основного специфического тарифа в размере 14 шиллингов с английского центнера (50 килограммов) адвалорный эквивалент составлял от четырех до семи процентов продуктов какао. Учитывая, что существующая специфическая пошлина составляет 2 шиллинга 4 пенса — 3 шиллинга с английского центнера, адвалорный эквивалент должен быть весьма низким (См. Political and Economic Planning, *Atlantic Tariffs and Trade;* HMSO, HM *Customs and Excise Tariff*). В 1962 году торговля шоколадным маслом и пастой внутри ЕАСТ составила лишь четыре процента от ввоза из развивающихся стран.

ТАБЛИЦА III-20

Экспорт в страны ЕЭС из развивающихся стран некоторых видов обработанных сельскохозяйственных продуктов странам-поставщикам в 1962 году

(стоимость в миллионах долларов)

	Масла и жиры	*Мясопродукты*	*Фруктовые и овощные продукты*	*Рыбопродукты и рыбий жир*	*Продукты какао*	*Очищенные алкогольные напитки*
Латинская Америка	50,8	13,1	1,5	10,1	3,3	0,1
Западная Азия	11,5	..	2,9	0,7	..	..
Слаборазвитые страны Африки	108,7	2,5	21,0	26,9	4,0	2,0
в том числе:						
Стерлинговая зона Африки	(6,8)	(0,4)	(0,6)	(0,3)	..	(1,8)
Страны Африки в ЕЭС	(73,8)	(1,8)	(3,5)	(5,8)	(4,0)	..
Португальская Африка	(0,1)	..	..	(0,3)	..	..
Южная и Юго-Восточная Азия	23,0	..	12,3	0,3	..	0,2
в том числе:						
Стерлинговая зона Азии	(6,1)	..	(1,8)	(0,3)	..	..
Стерлинговая зона Карибского моря	..	..	0,1	..	..	1,5
Страны Карибского моря в ЕЭС	..	..	3,2	..	..	7,7
Стерлинговая зона Тихого океана	1,3	..	..	..	..	..
Все слаборазвитые районы без АЗГ	121,5	13,8	34,3	32,2	3,3	2,0
Всего АЗГ	73,8	1,8	6,7	5,8	4,0	9,5
Всего слаборазвитые районы	195,3	15,6	41,0	38,0	7,3	11,5

Источник: United Nations Statistical Office.

102. Есть еще две причины для рассмотрения экспорта развивающимися странами переработанных пищевых продуктов отдельно от других готовых изделий. Во-первых, как это следует из таблиц III-19 и III-20, в отличие от экспорта других фабрикатов, торговля неприсоединившихся стран натолкнется в будущем на более сильную конкуренцию не только со стороны стран—членов ЕЭС, но также, а может быть и в основном, со стороны присоединившихся стран, которые поставляют конкурирующие продукты в известных количествах. Это особенно справедливо в отношении продуктов какао (значительные количества которых поступают в страны ЕЭС из Камеруна), спиртных напитков (конкуренция со стороны Гваделупы и Мартиники) и ряда растительных масел, в особенности пальмового масла и масла земляного ореха (поступающих в большом количестве из Конго со столицей в Леопольдвиле и Сенегала, соответственно). Во-вторых, только продукты какао и спиртные напитки, на долю которых в 1962 году пришлось шесть процентов, рассматриваются в ЕЭС как промышленные товары. Другие продукты могут в принципе быть предметом определенных согласованных действий по сбыту, однако в настоящее время только две группы, а именно животные и растительные масла и мясопродукты, могут оказаться косвенно задетыми предполагаемыми общими мероприятиями в области сельскохозяйственных продуктов [229].

[229] Тем не менее снижение и урегулирование тарифов, а также либерализация для всех продуктов, включенных в «сельскохозяйственный» список ЕЭС, подчиняются другим правилам, нежели для промышленных продуктов (см. главу II, раздел 2).

103. На долю животных и растительных масел и жиров приходится две трети экспорта переработанных пищевых продуктов из развивающихся стран в страны ЕЭС. Если не считать оливкового масла, их производство в Сообществе не столь уж значительно, и политика ЕЭС сводится к тому, чтобы потребитель мог в принципе покупать эти продукты по сравнительно низким ценам и без особых ограничений на ввоз. Тем не менее внешние тарифы на эти масла весьма высокие: как правило, 10 процентов на нерафинированное масло и 15 — на рафинированное [230]. При этом необходимо помнить, что при таком сходстве продуктов подобные тарифы могут иметь значительный эффект [231]. Поэтому при наличии конкуренции со стороны ассоциированных заморских стран мо-

[230] В этом разделе тарифы ЕЭС взяты из ЭКЕ: *Tarif douanier des Communautés européennes,* January 1961.

[231] Есть широкая возможность замены не только между тропическими маслами, но и между ними и другими продуктами. Например, при производстве маргарина, столовых жиров и комбижира в равной степени могут использоваться масло земляного ореха, кокосовое и даже пальмовое масло. В свою очередь они конкурируют с соевым и хлопковым маслом, а в последнее время в возросшем масштабе — с лярдом и рыбьим жиром. В ряде европейских стран в производстве маргарина используется рапсовое масло. Все эти масла конкурируют, таким образом, хотя и косвенно, со сливочным маслом и другими животными мирами. Масло земляного ореха взаимозаменяемо с оливковым в качестве столового масла. Пальмовое масло высокой жирности является важным сырьем в производстве мыла. Однако для этой цели в равной степени могут использоваться кокосовое и пальмовое масла благодаря наличию в них лауриновой кислоты. Все эти природные сырьевые материалы мыльного производства наталкиваются на все возрастающую конкуренцию со стороны синтетических моющих средств.

жет оказаться под угрозой торговля других развивающихся стран[232]. Такой поворот в торговле покажется еще более возможным, если учесть тот факт, что в случае падения мировых цен производители в ассоциированных заморских государствах могут получать субсидии от Сообщества[233].

104. Экспорт льняного масла из Аргентины, касторового масла из Бразилии и кокосового масла из Цейлона и Малайской Федерации, на долю которых приходится одна треть ввоза ЕЭС растительных масел из районов, не пользующихся преференциями, не испытывает прямой конкуренции со стороны поставщиков в ассоциированных заморских странах, и в этом смысле их торговля в безопасности. Что касается пальмового масла и масла земляного ореха, господствующую роль играют поставки ассоциированных заморских стран, хотя в то же самое время эта торговля имеет определенное значение для стран, не пользующихся преференциями. В 1962 году страны ЕЭС закупили в развивающихся странах масла земляного ореха на сумму 50 миллионов долларов. Из этого количества Аргентина поставила 15 процентов, Нигерия и Индия продали гораздо меньше, и основная часть масла поступила из Сенегала. Что касается пальмового масла, Нигерия и Индонезия вдвоем поставили почти две пятых чистого ввоза ЕЭС, оцениваемого в 48 миллионов долларов. Основная часть поставок из ассоциированных заморских государств, на 22 миллиона долларов, поступила из Конго[234].

105. Принимая во внимание отечественное производство оливкового масла в Италии и повышенные цены, которые оно диктует на рассматриваемом рынке, в ЕЭС были разработаны специальные меры в отношении этого масла. Внутри намечается ввести закупочную цену наряду с накоплением запасов в периоды низких цен, с введением пороговых цен и налогов на импорт[235]. Если не считать Испании, то двумя ведущими поставщиками вне ЕЭС и среди развивающихся стран являются Тунис и Турция[236]. Для Туниса и Турции рынок оливкового масла в Италии будет по-прежнему зависеть в основном от годовых колебаний в итальянском производстве, а не от новой сельскохозяйственной политики.

106. Мясопродукты являются второй группой в этой категории, на которую распространяются некоторые специальные меры. Однако эти меры, в частности система импортных лицензий, больше относятся, пожалуй, к торговле будущего (см. следующий раздел) и вряд ли представят опасность для существующего уровня торговли. Тарифы на мясные консервы стоят на уровне 20 процентов, а на мясные экстракты — несколько ниже. Практически все поставки из развивающихся стран, не пользующихся преференциями, идут из Южной Америки, главным образом из Аргентины. Пока эти страны еще не наталкивались на значительную конкуренцию со стороны ассоциированных заморских стран: есть небольшой вывоз только с Мадагаскара, однако внутри ЕЭС торговля идет весьма оживленно.

107. Готовые продукты из фруктов, овощей и рыбы для торговли развивающихся стран (включая или исключая ассоциированные заморские страны) более важны, чем мясопродукты. Тарифы на первую группу составляют около 20 процентов и более, и этим товарам придется столкнуться с более упорной конкуренцией Италии в дополнение к поставкам из ассоциированных заморских стран. Поставки идут из более широкого круга источников, чем в случае с мясопродуктами, и в отличие от последних Южная Америка играет второстепенную роль. Почти половина экспорта, приходящегося на долю районов, главным образом поступает из Алжира, Марокко и Туниса[237]. Остальная часть экспорта приходится на азиатские страны: Малайскую Федерацию, Филиппины и Китай (Тайвань), который вывозил в 1962 году на сумму около 8 миллионов долларов. Израиль тоже, как правило, сбывал значительные количества фруктовых соков странам ЕЭС.

108. Что касается категории рыбопродуктов и жиров морского происхождения, то торговля Южной Америки в основном складывается из экспорта этих жиров из Перу и Чили. На эти продукты установлены тарифы менее 10 процентов, и, хотя конкуренция со стороны ассоциированных заморских стран незначительна, сами страны ЕЭС ведут заметную торговлю этими продуктами. Большая часть остающегося объема рыбопродуктов приходится на

[232] Характеристика Нигерии как экспортера масла земляного ореха дана в главе IV, пункты 74—77.

[233] Эта субсидия могла бы выплачиваться за счет налога на столовые масла и маргарин, как импортные, так и изготовленные внутри страны. См. пункт 70.

[234] Следует еще упомянуть экспорт жиров морского происхождения на сумму около 8 миллионов долларов, который включен в группу рыбопродуктов (см. ниже). Небольшие количества прочих растительных масел, не более чем на общую сумму 5 миллионов долларов, были поставлены в страны ЕЭС Аргентиной, Бразилией, Парагваем, Цейлоном и Малайской Федерацией.

[235] Расходы по поддержанию закупочных цен будут покрываться из этих сборов. В пункте 69 отмечалось, что отмена высокого налога, установленного в Италии на переработку масел из тропических семян, улучшит конкурентоспособность тропических масел на итальянском рынке.

[236] Подробно будущие взаимоотношения между Тунисом и Францией рассматриваются в главе IV, пунктах 130—134. В 1962 году Испания экспортировала в страны ЕЭС оливковое масло на сумму 25 миллионов долларов.

[237] См. также главу IV, раздел 2.

долю экспорта из Марокко (17 миллионов долларов) [238]. Что касается продуктов какао (шоколадное масло и паста), то Бразилии, которая поставила в 1962 году почти половину всего импорта стран ЕЭС из развивающихся стран, придется конкурировать, преодолевая тарифный барьер порядка 20—25 процентов, с Камеруном, который поставил другую половину экспорта этих товаров. Кроме того, значительные количества этих продуктов поступают из самих стран—членов ЕЭС. Как явствует из таблицы III-20, практически весь ввоз спиртных напитков — продуктов перегонки странами ЕЭС из развивающихся стран падает в 1962 году на предпочитаемых поставщиков, главным образом Гваделупу и Мартинику.

iii) *Долгосрочное влияние*

109. Из изложенного выше следует, что во многих случаях дискриминация, проводимая в области тарифов странами ЕЭС и ЕАСТ, вероятно, может затруднить развивающимся странам задачу не только расширения, но и сохранения существующего уровня экспорта определенных готовых изделий в страны этих двух группировок. Однако подобная тенденция будет до некоторой степени смягчена тем обстоятельством, что странам—членам этих группировок необходимо какое-то время на перестройку своих производственных мощностей. Более того, до сих пор ни в ЕЭС, ни в ЕАСТ незаметно каких-либо перемен в географическом распределении импорта стран-членов. Тем не менее отмечалось, что, хотя в настоящее время экспорт готовых изделий из развивающихся в развитые страны незначителен, его быстрый рост крайне важен для их экономического роста. С этой точки зрения создание ЕЭС и ЕАСТ, автоматически влекущее за собой сокращение доли иностранных государств в торговле двух важных индустриальных районов, очевидно, окажет неблагоприятное воздействие на развивающиеся страны, поэтому в целях смягчения дискриминации в области тарифов против аутсайдеров эти две группировки должны проводить соответствующую экономическую политику.

110. В целом в связи с количественными ограничениями в импорте перед этими двумя группировками возникают следующие три проблемы: устранение этих ограничений между странами-членами, согласование ограничений в отношении третьих стран, а также степень либерализации в области таких ограничений. До сих пор меры ЕЭС и ЕАСТ в этой области были направлены в основном на решение первой из перечисленных проблем, в то время как особое значение для третьих стран имеет третья проблема [239]. Однако наряду с уменьшением тарифов внутри ЕЭС было осуществлено некоторое послабление в части квот на поставки готовых изделий и промышленного сырья из третьих стран, хотя выигрыш от этого для третьих стран был весьма относительным. Во-первых, такая либерализация не коснулась некоторых видов готовой продукции, особенно текстиля, представляющих значительный интерес для развивающихся стран. Во-вторых, такая либерализация в ряде случаев была распространена только лишь на страны ОЭСР. Предусматривая в статье 10 постепенную отмену квот в отношении стран-членов, Европейская ассоциация свободной торговли учла также и интересы третьих стран, а именно: «В случаях, когда квоты могут быть представлены государствам, не являющимся членами, глобальные квоты будут включать в дополнение к основным квотам, повышенным не менее чем на 20 процентов, количество не менее общего количества импорта из этих государств за календарный 1959 год» [240]. Несмотря на эту оговорку, количественные ограничения, сохраняемые странами Западной Европы, все еще представляют собой серьезную преграду на пути к расширению экспорта готовой продукции развивающихся стран, а поэтому перспективы развития торговли зависят в очень значительной степени от той политики, которую будут проводить ЕЭС и ЕАСТ в отношении этих ограничений.

111. Если взять текстиль, то здесь особенно очевидно, что дальнейшее увеличение экспорта развивающимися странами за счет увеличения их доли на данном рынке зависит не столько от уровня протекционистских тарифов внутри ЕЭС и ЕАСТ, сколько от отмены довольно широких количественных ограничений, которые все еще сохраняются некоторыми странами — членами этих группировок. А поэтому важно, чтобы некоторые западноевропейские страны обязались увеличить свои квоты на ввоз текстиля в рамках долгосрочного соглашения по хлопчатобумажному текстилю, достигнутого по инициативе ГАТТ. Дания, Норвегия и Швеция обязались в течение пяти лет увеличить квоты на 15 процентов; Австрия — на 95, а ЕЭС — на 88 процентов [241]. Последнее важно

[238] Еще 2,5 миллиона долларов приходится на долю Туниса и Алжира.

[239] При отсутствии правил для определения происхождения невыполнение положений статьи 111 Римского договора о согласовании торговой политики странами ЕЭС может привести к некоторой переориентации торговли. Однако отсутствие жалоб со стороны стран-членов свидетельствует о том, что подобная ситуация еще не возникала. Необходимо подчеркнуть, что страны — члены ЕЭС достигли небольшого прогресса в области согласования своей торговой политики, которое должно быть достигнуто к концу переходного периода.

[240] Стокгольмская конвенция, статья 10.

[241] GATT, *Long—Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles,* Geneva, 1963, Article 2 and Annex A.

не только из-за своего размера, но также и потому, что представляет собой один из первых шагов в области единой торговой политики ЕЭС. Не менее важное значение будет иметь и отношение ЕЭС и ЕАСТ к количественным ограничениям на ввоз кожи и одежды, однако здесь существенным барьером могут оказаться высокие тарифы[242].

112. Весьма важная оговорка к данному анализу влияния существования группировок на торговлю заключается в том, что анализ этот в основном затрагивает те товары, которые уже фигурируют в значительных количествах в экспорте развивающихся стран. Вместе с тем не подлежит никакому сомнению, что развивающимся странам придется стремиться к расширению не только традиционного экспорта, но также и экспорта других товаров, с тем чтобы заполнить дефицит в своих будущих торговых балансах[243]. На экспорт таких товаров существование ЕЭС и ЕАСТ вполне может оказать отрицательное влияние, поскольку зарождающейся индустрии развивающихся стран придется конкурировать с сильной промышленностью европейских стран в условиях действия тарифов. В случае неуспеха соответственно уменьшатся и шансы на достижение такого объема производства, который сделал бы их индустрию экономически жизнеспособной.

113. На протяжении 50-х годов некоторым развивающимся странам удалось укрепиться на новых рынках в развитых странах. Однако не все изделия, входящие в категорию машинного оборудования, экспортируемого развивающимися странами, имеют шансы на рост; в частности, потребление велосипедов и швейных машин в развитых странах может сократиться с ростом благосостояния. В подобных случаях экспортеры могут не только оказаться в условиях сокращающегося рынка, но и натолкнуться на стремление местных промышленников повысить тарифы, временно или постоянно, в целях защиты стареющих отраслей промышленности. Напротив, потребление таких изделий, как игрушки и игры, спорттовары и изделия из пластмассы, к которым развивающиеся страны уже начали проявлять интерес, будет, вероятно, быстро возрастать. Насколько перспективы этого рынка превратятся в реальную выгоду для развивающихся стран, будет, конечно, зависеть от той доли, которую им удастся заполучить. Последняя в свою очередь зависит от уровня тарифов ЕЭС и ЕАСТ и их торговой политики[244].

114. Что касается переработанных сельскохозяйственных продуктов, долгосрочные перспективы также, пожалуй, зависят больше от торговой политики, чем от тарифов. В настоящее время наблюдается тенденция к переводу ряда товаров из сельскохозяйственного списка ЕАСТ в категорию готовых изделий, а также к распространению соглашений о сельскохозяйственных товарах, заключаемых в соответствии со Стокгольмской конвенцией, на все большее число наименований[245]. Оба обстоятельства могут в конце концов поставить под удар торговлю развивающихся стран теми товарами, на которые в настоящее время не распространяются положения ЕАСТ. В предыдущем разделе отмечалось, что меры ЕЭС в отношении этого класса товаров носят ограниченный характер как по охвату, так и по масштабу. Все же, поскольку эти изделия рассматриваются как сельскохозяйственные, в случае роста их ввоза из развивающихся стран в количествах, которые могут создать трудности для стран-импортеров, не исключена возможность, что на них будут введены новые ограничения. Например, импортные лицензии, которые распространяются на ввоз мясопродуктов, могут быть использованы для ограничения ввоза в страны ЕЭС, если возникнет угроза осложнения на этом рынке. В любом случае расширение экспорта развивающимися странами предполагает, что отдельные страны—члены группировок ослабят в процессе согласования своей торговой политики те количественные ограничения для третьих стран, которые все еще действуют в отношении некоторых из этих товаров. Например, ввоз растительных масел ограничен, хотя и в разной степени, во всех странах — членах ЕЭС, а также в ряде стран ЕАСТ: Австрии, Дании, Финляндии и Португалии. Помимо этого, создание в конечном итоге таких обрабатывающих отраслей в развивающихся странах, которые не производят этих продуктов в настоящее время, или создание совершенно новых обрабатывающих отраслей пищевой промышленности во всех развивающихся странах может выявить, что высокие пошлины, которые, как правило, устанавливаются на эти продукты, являются эффективной преградой на пути к достижению рентабельного уровня производства.

115. Помимо этих общих соображений следует отметить, что рост конкуренции на мировом рынке животных и растительных масел и жиров, наиболее важной группы продуктов

[242] По вопросу о влиянии долгосрочного соглашения по хлопчатобумажному текстилю и количественных ограничений в целом на развивающиеся страны см. документ Секретариата ООН «Мероприятия по расширению рынков развитых стран для экспорта готовых изделий и полуфабрикатов из развивающихся стран» (том VII).

[243] Примерная оценка этого дефицита, который предстоит восполнить готовым изделиям, дана в United Nations *Economic Survey of Europe in 1960* (Sales No.: 61. II. E. 1), Chapter V, p. 8.

[244] Франция и Дания, например, ввели некоторые ограничения на ввоз спортивных товаров.

[245] См. главу II, пункт 56.

в этой категории, независимо от создания ЕАСТ и ЕЭС отнюдь не облегчит положения тех развивающихся стран, которые в настоящее время экспортируют эти товары в больших количествах. Это обострение конкуренции проистекает из растущего производства животных жиров, увеличивающегося вместе с ростом производства мяса, а также увеличения производства соевого масла как побочного продукта, получаемого в результате использования соевого жмыха на корм скоту. Больше всего от этого пострадали тропические масла, поставляемые развивающимися странами[246]. Напротив, потребление некоторых переработанных пищевых продуктов, в особенности фруктовых и овощных изделий, также поставляемых развивающимися странами, в отличие от потребления большинства пищевых продуктов довольно быстро реагирует на рост благосостояния. Однако потребление ряда других продуктов, как, например, мясных консервов, которые поступают из развивающихся стран, может мало возрасти с ростом доходов населения.

3. ВЛИЯНИЕ СЭВ НА ТОРГОВЛЮ РАЗЛИЧНЫМИ ГРУППАМИ ТОВАРОВ

116. Анализ тенденций торговли между странами централизованного планового хозяйства (особенно странами СЭВ) и развивающимися странами в прошлом, а также оценка перспектив расширения этой торговли даются в отдельном докладе, представленном Конференции[247]. Представляется уместным сделать обобщение основных положений этого доклада в данном обзоре, особо выделив влияние СЭВ на экспорт развивающимися странами отдельных товаров или групп товаров, благодаря чему будет проведена своеобразная параллель с западноевропейскими группировками, которые разбирались в предшествующем разделе. К вопросам, поднятым в данном разделе, непосредственно относится также раздел 4 главы II данного обзора, где рассматриваются общее влияние СЭВ на торговлю развивающихся стран, а также доклад «Проблемы торговли между странами с различными экономическими и социальными системами» (в настоящем томе), в той части, в какой этот доклад рассматривает пути улучшения условий для торговли между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами.

117. Один из выводов доклада «Движение торговли в прошлом и перспективы...» сводится к тому, что до сих пор не было особенного различия в том широком перечне товаров, которые экспортировались развивающимися странами в развитые страны и в страны централизованного планового хозяйства. В обоих случаях экспорт состоял в подавляющем большинстве из пищевых продуктов и сырьевых материалов, хотя ассортимент товаров внутри каждой из групп был несколько у́же в торговле со странами централизованного планового хозяйства. Более того, в этой традиционной структуре торговли не намечалось никаких быстрых изменений. Поэтому данный обзор будет сосредоточен на этих двух больших группах товаров, которые составляют основу ввоза стран СЭВ из развивающихся стран.

[246] См. также пункты 66—70.

[247] «Движение торговли в прошлом и перспективы на будущее торговли между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами», в настоящем томе, в дальнейшем именуется «Движение торговли в прошлом и перспективы...»

ТАБЛИЦА III-21

Импорт продовольственных товаров, напитков и табака «группа 0-1 МСТК» в страны СЭВ, 1955 и 1961 годы

Страны	1955	1961	1955	1961	Индексы 1961
	Миллион долларов		Доля в процентах		1955=100
Всего	1370	2090	100,0	100,0	153
Страны централизованного планового хозяйства	940	1250	68,6	59,8	133
СЭВ	655	1167	47,8	55,8	178
Страны Азии планового хозяйства	285	83	20,8	4,0	29
Развитые страны с рыночной экономикой	275	310	20,1	14,8	113
Развивающиеся страны	155	530	11,3	25,4	342
Азия [a]	43	83	3,1	4,0	193
Африка [b]	22	42	1,6	2,0	191
Латинская Америка	90	405	6,6	19,4	450

Источник: UN *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1961 and March 1963.

[a] Включая Средний Восток.

[b] Включая Южную Африку

Пищевые продукты

118. Отмеченное преобладание в импорте стран СЭВ товаров сельскохозяйственного происхождения означает, что, хотя доля развивающихся стран в общем импорте стран Восточной Европы и Советского Союза (включая торговлю между странами СЭВ) была в 1961 году незначительной (менее 10 процентов), удельный вес отдельных групп товаров и отдельных наименований, ввозимых из развивающихся стран, был гораздо большим. Например, на долю пищевых продуктов, напитков и табака (разделы 0—1 МСТК) и сырьевых материалов, за исключением топлива (разделы 2 и 4 МСТК), пришлось около 25 процентов всего ввоза СЭВ, что намного превосходит долю ввоза из развитых стран. Более того, импорт из развивающихся стран оказался наиболее динамичным в общем импорте таких товаров странами СЭВ за период с 1955 по 1961 год (см. таблицу III-21)[248].

119. В 1955 году у стран СЭВ в целом было небольшое превышение импорта над экспортом по пищевым продуктам, напиткам и табаку (превышение составило 310 миллионов долларов при общей стоимости импорта 1370 миллионов долларов). В 1961 году торговля была почти сбалансирована. За шесть лет общий ввоз пищевых продуктов из всех источников вырос почти на 50 процентов, в то время как экспорт развивающихся стран увеличился почти в три с половиной раза. Экспорт только из Латинской Америки вырос в четыре с половиной раза; эта часть мира поставила почти 20 процентов всего импорта пищевых продуктов, напитков и табака за 1961 год в страны СЭВ. Этот прирост объясняется в основном, хотя и не исключительно, недавними закупками кубинского сахара Советским Союзом. Динамику торговли с развивающимися странами можно оценить и под иным углом зрения, на основе удельного веса последней в приросте общего ввоза пищевых продуктов из всех источников (включая и торговлю внутри СЭВ) за рассматриваемый период. Этот прирост за период в шесть лет составил 720 миллионов долларов, причем 52 процента падает на развивающиеся страны (главным образом Латинскую Америку).

120. В докладе «Движение торговли в прошлом и перспективы. . .» отмечается, что по ряду товаров Восточная Европа уже в 1961 году стала важным рынком для развивающихся стран. Среди пищевых продуктов это прежде всего относится к сахару, по которому общий ввоз стран СЭВ составил в указанном году свыше 20 процентов от мировой торговли и поглотил основную массу кубинского экспорта (чистый ввоз составил 1 миллион тонн, или несколько больше одной четвертой общего ввоза). Импорт странами СЭВ кофе, какао и цитрусовых в 1961 году составил лишь несколько процентов от мирового ввоза, однако выгода для некоторых экспортирующих стран была непропорционально высока. Например, на долю стран СЭВ пришлось около 20 процентов бразильского экспорта какао-бобов.

ТАБЛИЦА III-22

Чистый импорт или экспорт (—) некоторых видов продовольственных товаров стран СЭВ в процентном отношении к мировой торговле, 1955 и 1961 годы

(На основе количественных показателей)

Товары	*1955 год*	*1961 год*
Пшеница	8	12
Рис	13	4
Апельсины и мандарины	4	4
Прочие цитрусовые	12	18
Бананы	0,1	0,6
Сахар	—	5
Кофе (нежареные зерна)	1	3
Какао (в зернах)	5	6
Чай	2	3
Масличные семена, жмыхи и семена в размолотом виде	—2	—5
Вина	1	2
Табак (необработанный)	10	5

Источник: «Движение торговли в прошлом и перспективы на будущее торговли между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами», в настоящем томе, таблица IV приложения.

121. Некоторое представление о доле импорта пищевых продуктов странами СЭВ в мировой торговле этими товарами можно получить из таблицы III-22. Годовые колебания по этому виду торговли значительные; тем не менее перемены между указанными двумя годами вполне характеризуют общую тенденцию за весь период по большинству товаров.

122. Чистый ввоз пшеницы в страны СЭВ в 1955 году составил 150 тысяч тонн; в 1961 году он увеличился в три раза и составил около 12 процентов от мировой торговли. Валовой импорт пшеницы странами СЭВ за тот же период удвоился. 1963 год страны СЭВ закончат со значительным превышением ввоза пшеницы; это объясняется неурожаем в СССР, а также весьма низкими результатами в ряде других стран СЭВ. Большие колебания наблюдались в торговле рисом, и чистый ввоз в 1961 году (234 тысячи тонн) составил лишь одну треть ввоза за 1955 год, что явно свидетельствует о сокращении торговли с КНР.

[248] Темп роста ввоза готовой продукции из развивающихся стран был еще более быстрым в течение рассматриваемого периода, однако абсолютный объем торговли этими товарами был слишком мал и не мог оказать заметного влияния на общую тенденцию: он увеличился с 15 миллионов долларов в 1955 году до 72 миллионов долларов в 1961 году, причем тогда он составил менее 1 процента от всего ввоза из развивающихся стран (см. ниже).

123. Недавние закупки кубинского сахара странами СЭВ подняли валовой ввоз сахара с 1 миллиона тонн в 1955 году более чем до 4 миллионов тонн (20—25 процентов мировой торговли) в 1961 году. За тот же год экспорт и реэкспорт странами СЭВ составили 3 миллиона тонн, тем не менее чистый излишек ввоза вырос с небольшого количества в 1955 году почти до 1 миллиона тонн в 1961 году. Однако сомнительно, останутся ли страны СЭВ постоянными нетто-импортерами сахара. Несомненно, при желании они смогут обойтись собственными ресурсами.

124. Почти не увеличился с 1955 по 1961 год импорт апельсинов странами СЭВ, причем за 1961 год он был сравнительно небольшим (112 тысяч тонн). Однако импорт лимонов за тот же период удвоился и составил в 1961 году почти 20 процентов мировой торговли. Бананы в 1955 году почти не ввозились, а в 1961 году их ввоз составил 26 тысяч тонн, то есть менее одного процента мировой торговли. Среди напитков более важную роль, с точки зрения мировой торговли, до сих пор играло какао (60 тысяч тонн бобов в 1961 году), а не кофе (74 тысячи тонн) или чай (15 тысяч тонн), однако темп роста был самым высоким у кофе.

125. В результате расширения экспорта СССР с 1955 года значительно возросли в странах СЭВ экспортные излишки масличных семян, жмыха и муки масличных семян. Валовой импорт вина вырос более чем вдвое, причем главными поставщиками были СССР, Болгария и Венгрия, и чистый импорт стран СЭВ составил 412 тысяч гектолитров, что составляет около двух процентов мировой торговли. Валовой импорт табака странами СЭВ в 1961 году превысил уровень 1955 года на 15 процентов. Однако поскольку экспорт Болгарии за этот период почти удвоился, чистый импорт резко сократился — до 35 тысяч тонн — и его доля в мировой торговле упала с десяти до пяти процентов.

126. Попытка дать статистически обоснованную оценку перспективам расширения торговли стран СЭВ с развивающимися странами уже делалась[249]. Здесь достаточно лишь отметить, что если нынешняя политика не изменится и будут выполнены долгосрочные планы производства, то у пищевых продуктов, которые конкурируют с продуктами стран СЭВ, перспективы не блестящие. Не только СЭВ в целом, но и каждое правительство в отдельности борется за повышение сельскохозяйственного производства, а возможности дальнейшего технического прогресса в области сельского хозяйства исключительно велики во всех странах СЭВ. С другой стороны, что касается не конкурирующих сельскохозяйственных продуктов (тропические пищевые продукты), потенциальное расширение рынка СЭВ будет в основном зависеть, во-первых, от доли общих ресурсов, направляемой на потребление, и, во-вторых, от структуры потребления, принятой соответствующими планирующими органами. Эти два фактора связаны друг с другом, но у стран централизованного планового хозяйства в этом смысле больше возможность, чем у стран с рыночной экономикой. Готовность планирующих органов стран СЭВ пойти на увеличение доли импортных деликатесов в общем потреблении будет частично зависеть от того, насколько возможным окажется сбалансирование (прямое или косвенное) торговли путем экспорта. При наличии благоприятных условий возможности расширения поистине гигантские; если взять за основу потребление на душу населения в богатых странах с рыночной экономикой, то в 1980 году ввоз только пищевых продуктов и напитков по ценам 1961 года может составить 3 миллиарда долларов.

Сырьевые материалы

127. За период с 1955 по 1961 год валовой импорт сырьевых материалов (т. е. за исключением топлива, согласно разделам 2 и 4 МСТК) странами СЭВ вырос на одну треть, причем ввоз из развивающихся стран увеличился в два с половиной раза (см. таблицу III-23). Торговый баланс по этим товарам вместо превышения экспорта на сумму 110 миллионов долларов показал превышение импорта на 200 миллионов долларов, причем из общего экспорта всех развивающихся стран отмечался наибольший рост экспорта азиатских стран: почти в четыре с половиной раза по сравнению с уровнем 1955 года, в то время как ввоз из стран Латинской Америки увеличился лишь на 28 процентов. Прирост валового импорта сырьевых материалов (за исключением топлива) странами СЭВ составил за период с 1955 по 1961 год сумму в 640 миллионов долларов, причем 59 процентов этого прироста падает на развивающиеся страны[250]. Далее, как вытекает из доклада «Движение торговли в прошлом и перспективы...», прирост стоимости экспорта сырьевых материалов развивающимися странами в страны СЭВ был равен приросту общего вывоза последними таких товаров.

128. Импорт странами СЭВ натурального каучука из Малайи, хлопка из Египта, джута из Пакистана и шкур и кож из Аргентины имеет особое значение для отдельных разви-

[249] См. «Движение торговли в прошлом и перспективы...», часть 2 в настоящем томе.

[250] Если включить сюда и горючее, доля развивающихся стран сократится до одной трети от общего прироста.

ТАБЛИЦА III-23

Импорт сырья, исключая топливо (по группам 2 и 4 МСТК), в страны СЭВ, 1955 и 1961 годы

Страны	*1955*	*1961*	*1955*	*1961*	*Индексы 1961*
	Миллионы долларов		*Доля в процентах*		*1955=100*
Всего	1880	2520	100,0	100,0	134
Страны централизованного планового хозяйства	895	1155	47,6	45,8	129
Страны СЭВ	1355	1470	72,1	58,3	108
Страны Азии планового хозяйства	460	315	24,5	12,5	68
Развитые страны с рыночной экономикой	280	430	14,9	17,1	154
Развивающиеся страны	245	620	13,0	24,6	253
Азия [a]	66	289	3,5	11,5	438
Африка [b]	100	230	5,3	9,1	230
Латинская Америка	79	101	4,2	4,0	128

Источник: UN *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1961 and March 1963.

[a] Включая Средний Восток.
[b] Включая Южную Африку

вающихся стран[251]. Данные, приведенные в таблице III-24, также показывают, что восточноевропейские страны и Советский Союз являются все более расширяющимся важным рынком сбыта для хлопка, каучука, джута и шерсти. В 1961 году валовой импорт каучука и хлопка в указанные страны превысил 500 тысяч тонн в каждом случае, что составило около 25 процентов мировой торговли соответствующим товаром. Однако ввиду значительного объема экспорта хлопка Советским Союзом чистый ввоз странами СЭВ составил лишь восемь процентов мировой торговли за указанный год (около 270 тысяч тонн). Тем не менее и эта цифра знаменует собой важную перемену по сравнению с 1955 годом, когда импорт стран СЭВ был примерно равен их экспорту. За шесть лет ввоз джута возрос незначительно (примерно до 70 тысяч тонн), однако, поскольку мировая торговля джутом сократилась, доля стран СЭВ возросла с шести до восьми процентов.

129. Валовой импорт железной руды странами СЭВ в 1961 году превысил 20 миллионов тонн (что составило 13 процентов от мировой торговли), однако советский экспорт составил примерно 16 миллионов тонн, так что чистый импорт железной руды странами СЭВ был равен примерно трем процентам мировой торговли. Чистый импорт меди, с другой стороны, принял в 1961 году большие размеры (156 тысяч тонн), причем как восточноевропейские страны, так и Советский Союз показали превышение импорта над экспортом (в то время как в 1955 году советский экспорт был примерно равен импорту). Что касается других металлов и руд, перечисленных в таблице III-24[252] (свинец, цинк, алюминий и марганцевая руда), то зависимость стран СЭВ в целом от импорта за последние несколько лет уменьшилась, а имевшееся по ряду товаров превышение экспорта над импортом увеличилось. Советский Союз добился значительного превышения экспорта над импортом (в основном за счет реэкспорта) свинца и цинка, а также алюминия; одновременно с этим экспорт цинка Польшей, цинка и свинца Болгарией укрепил самообеспеченность района СЭВ в целом.

ТАБЛИЦА III-24

Чистый импорт или экспорт (—) отдельных видов сырьевых товаров стран СЭВ в процентном отношении к мировой торговле, 1955 и 1961 годы

(На основе количественных показателей)

Товары	*1955 год*	*1961 год*
Натуральный каучук	4	20
Шерсть (мытая)	10	10
Хлопок	1	8
Джут	6	8
Железная руда	2	3
Сырая нефть	—	—4
Марганцевая руда	—4	—8
Алюминий	—2	—3
Медь	4	6
Цинк	—6	—8
Свинец	4	—1

Источник: тот же, что и к таблице III-22.

130. Спрос на сырьевые материалы из внешних источников в будущем будет зависеть от ряда факторов, в частности в силу того, что данная категория товаров весьма разнородна.

[251] См. таблицу 15 в докладе «Движение торговли в прошлом и перспективы...» в настоящем томе.

[252] Данные по ввозу металлов включены в таблицу III—25, а не в таблицу III—23.

Потребности в натуральном хлопке, шерсти и каучуке будут в основном определяться решениями планирующих органов стран СЭВ в отношении их замены искусственными волокнами и синтетическими материалами. Внутреннее снабжение продуктами добывающих отраслей будет в основном зависеть от наличия природных ресурсов и от того, насколько планирующие органы будут отдавать предпочтение их эксплуатации, хотя и здесь существует возможность замены, например, металлов пластиками. Судя по общему тону долгосрочных планов, опубликованных в странах СЭВ, в настоящее время основной упор делается, как это наблюдается и в области пищевых продуктов, на максимальную эксплуатацию собственных ресурсов. То внимание, которое сейчас уделяется развитию химии, отнюдь не сулит особых перспектив для ввоза природных волокон и каучука. Более того, текущие планы для этих продуктов преследуют фактически достижение независимости от внешних источников к 1980 году, а по волокну даже и значительное превышение экспорта над импортом.

131. Наряду с этим планируется, что темп промышленного развития стран СЭВ останется по-прежнему высоким. Поскольку существующая и планируемая структура производства и торговли промышленными сырьевыми материалами и полуфабрикатами почти безусловно не является экономически оптимальной, можно, по-видимому, ожидать некоторых изменений в направлении извлечения большей выгоды из международного разделения труда, если условия торговли будут благоприятными. Окончательное решение будет зависеть частично от политических и стратегических соображений, а частично и от оценки темпа и условий роста компенсирующего экспорта.

Готовые изделия

132. Почти 60 процентов валового импорта стран СЭВ в 1961 году приходилось на готовые изделия (разделы 5—8 МСТК) [253]. Приводимые ниже данные свидетельствуют о том, что три четверти этого количества поступило из стран централизованного планового хозяйства, а почти вся остальная четверть — из развитых стран с рыночной экономикой. Если проанализировать тенденцию за период с 1955 по 1961 год, то можно заметить, что экспорт промышленных изделий из развивающихся стран был самым динамичным элементом: с 1955 года он вырос почти в пять раз, в то время как общий прирост достиг менее чем двух с половиной раз. Однако в стоимостном выражении ввоз готовых изделий из развивающихся стран был все еще очень небольшим, увеличившись за указанные шесть лет с 15 миллионов до 72 миллионов долларов (см. таблицу III-25) [254].

133. Если исходить из существующего уровня ввоза готовых изделий из развивающихся стран, нетрудно представить себе его дальнейший рост: по крайней мере на какое-то время; даже при удвоении его нынешней стои-

[253] Сюда входят черные и цветные металлы; о некоторых из них говорилось в предыдущих разделах.

[254] Правда, он состоял в основном из черных и цветных металлов и химического сырья, а не из готовых изделий с высокой степенью обработки.

ТАБЛИЦА III-25

Импорт готовых изделий (МСТК 5-8) в страны СЭВ, 1955 и 1961 годы

	1955	*1961*	*1955*	*1961*	*Индексы 1961*
	Миллионы долларов		*Доля в процентах*		*1955 = 100*
Всего	3430	8100	100,0	100,0	236
Страны централизованного планового хозяйства	2791	6103	81,4	75,3	219
Страны СЭВ	2580	5578	75,2	68,8	216
Страны Азии планового хозяйства	211	525	6,2	6,5	249
Развитые страны с рыночной экономикой	624	1925	18,2	23,8	308
Развивающиеся страны	15	72	0,4	0,9	480
Азия [a]	3	41	0,1	0,5	1400
Африка [b]	6	27	0,2	0,3	450
Латинская Америка	6	4	0,2	0,1	67

Источник: UN *Monthly Bulletin of Statistics,* March 1961 and March 1963.

[a] Включая Средний Восток.

[b] Включая Южную Африку

мости прирост составит не более 75 миллионов долларов. Однако остается лишь гадать, смогут ли развивающиеся страны стать важными поставщиками готовых изделий в страны СЭВ, и какая-либо попытка провести количественный анализ здесь невозможна. Ясно, что правительства стран СЭВ имеют возможность спланировать свою торговлю так, чтобы поглотить экспорт готовых изделий из развивающихся стран, а полный контроль над своей внешней торговлей может позволить им при желании поставить развивающиеся страны в более привилегированное положение по сравнению с другими потенциальными внешними поставщиками.

Возможности расширения торговли

134. Наконец, в связи с возможностями расширения торговли в целом между странами СЭВ и развивающимися странами необходимо подчеркнуть, что дальнейшему быстрому росту торговли между СЭВ и развивающимися странами и расширению ассортимента товаров могут способствовать два фактора. Во-первых, если система многосторонних расчетов, вводимая в настоящее время между членами СЭВ, могла бы быть распространена на торговлю между этими странами и некоторыми или всеми развивающимися странами, то это содействовало бы расширению торговли между этими двумя группами стран. Развивающиеся страны могли бы с большей готовностью принять валюту стран СЭВ в уплату за проданные товары, если бы эту валюту можно было израсходовать в любой стране СЭВ. Сами страны СЭВ могли бы извлечь дополнительную выгоду из торговли с развивающимися странами, если бы платежи за ввоз в ряде случаев осуществлялись на основе трехсторонних соглашений с включением какой-либо третьей страны (из СЭВ или развивающейся)[255]. Во-вторых, росту торговли способствовало бы непосредственное привлечение развивающихся стран к координации планов в рамках СЭВ. Если бы уже на стадии планирования учитывалась возможность не только экспорта из развивающихся стран в страны СЭВ, но и экспорта стран СЭВ в развивающиеся страны, то стало бы возможным более экономически эффективное разделение труда. Фактические соглашения такого рода будут зависеть как от готовности стран СЭВ вступить в них, так, вероятно, и от того, смогут ли правительства развивающихся стран, заинтересованных в этом, дать достаточно твердые гарантии не только по продаже товаров в страны СЭВ, но и на покупку у них на период в пять лет или около того.

135. Возможность такого сотрудничества со странами, не являющимися членами СЭВ, уже нашла признание в том, что допускается участие наблюдателей в работе органов СЭВ. В этом направлении можно было бы сделать и дальнейшие шаги, например в виде капиталовложений стран СЭВ в объекты в развивающихся странах, которые будут производить продукцию, намечаемую к импорту в планах СЭВ. И опять-таки эти шаги были бы продолжением практики, существующей между самими странами—членами СЭВ.

136. Заслуживает, пожалуй, упоминания также и то, что быстрое расширение торговли между странами СЭВ и развивающимися странами, которого в принципе можно было бы достичь к 1980 году, зависит в значительной степени от того, как скоро будет начата работа в этом направлении. Производственные мощности, которые могут быть созданы как в странах СЭВ, так и в развивающихся странах на основе текущей политики, будет не так-то легко переориентировать в случае изменения условий. И, наоборот, в 1970 или 1980 году может не оказаться достаточных мощностей для поставок дополнительного количества традиционных товаров (даже тропических пищевых продуктов), если не начать развития новых потоков торговли уже в ближайшее время. Обе стороны смогут извлечь максимум выгоды из более широкого международного разделения труда на длительный период только в том случае, если соответствующее планирование будет проведено с наименьшими проволочками.

Глава IV

ВЛИЯНИЕ НА РАЗЛИЧНЫЕ РАЗВИВАЮЩИЕСЯ РАЙОНЫ И СТРАНЫ

ВВЕДЕНИЕ

1. Рассмотрение последствий образования различных экономических группировок и преференциальных соглашений для торговли отдельными товарами, данное в главе III, не позволяет само по себе оценить такие последствия для отдельных развивающихся стран или районов.

2. Хотя ближайшие и не столь отдаленные перспективы для отдельных развивающихся стран в основном определяются характером договорных отношений, если таковые существуют, с экономическими группировками, а также номенклатурой товаров и географиче-

[255] По словам Генерального директора Министерства финансов Польши (*Polish Facts and Figures* 16 ноября 1963 года), уже достигнута договоренность о том, что «при наличии согласия стран-членов Банк международного сотрудничества может также разрешить производить расчеты в переводных рублях с другими странами, например с экономически развивающимися странами».

ским распределением их существующего экспорта, необходимо также иметь в виду четыре других фактора: существующие договорные отношения с отдельными развитыми странами; уже имеющиеся или потенциально возможные соглашения с другими развивающимися странами; опыт ведения внешней торговли, приобретенный каждой страной в прошлом, и, в более отдаленной перспективе, потенциальные возможности производства тех или иных товаров в каждой стране (насколько это возможно определить на основе имеющихся данных о природных богатствах того или иного государства и имеющихся планов развития).

3. В этой главе в основном рассмотрены вопросы, связанные с *существующим* экспортом развивающихся стран. Это означает, что основным вопросом обсуждения явится деятельность Европейского экономического сообщества (ЕЭС), так как (этот вопрос рассмотрен в предыдущей главе) Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) оказывает влияние только на небольшую часть (в основном на готовые изделия и полуфабрикаты) существующего экспорта развивающихся стран. Более того, Совет экономической взаимопомощи (СЭВ) как таковой не проводит какой-либо дискриминации через особые соглашения в отношении этих стран, поэтому темпы расширения импорта из развивающихся стран в страны СЭВ будут и в дальнейшем зависеть в большой степени от конкретных решений относительно таких вопросов, как координация планов, а также укрепление существующих и установление новых экономических связей между отдельными странами СЭВ и развивающимися странами. С другой стороны, дальнейшая интеграция стран «шестерки» и их ассоциация с большим числом развивающихся стран могут затронуть широкий ассортимент товаров, которые в настоящее время вывозятся в значительных размерах развивающимися странами.

4. Эти различия в ближайших перспективах развития экономических отношений явились предметом многократного обсуждения, проходившего в трех региональных экономических комиссиях развивающихся стран и в их комитетах по торговле, где выражалось опасение по поводу возможных последствий, которые несет за собой общая тенденция к созданию экономических группировок между развитыми странами, но более конкретные вопросы в основном касались проблем, связанных с ЕЭС и с перспективой присоединения к нему Соединенного Королевства.

5. Для облегчения анализа соответствующих данных было принято географическое районирование мира, которое в основном совпадает с территориальным делением земного шара между тремя региональными Экономическими комиссиями ООН. Такое географическое районирование до некоторой степени базируется на сходстве номенклатур производимых товаров и географической направленности экспорта стран, которые образуют каждый из этих районов. Но самым важным является то, что общность исторических, географических, политических и социальных факторов развития этих стран может быть наилучшим образом учтена именно при системе районирования.

6. На формирующуюся систему торговли Африки как единого целого и на создание экономических группировок среди африканских государств, очевидно, окажет огромное влияние дальнейшая судьба ассоциации 18 африканских стран с ЕЭС. Эта проблема создала серьезные препятствия для выработки общей позиции африканских стран в отношении экономических группировок, хотя номенклатура экспортируемых товаров из различных стран тропической Африки имеет одинаковый характер. С другой стороны, впервые выйдя на мировой рынок с некоторыми новыми видами металлического сырья и тропических сельскохозяйственных продуктов, африканские экспортеры, извлекая выгоды из различных преференциальных соглашений, увеличили за последние 25 лет в больших размерах свою долю в мировой торговле и в более поздний период смогли значительно увеличить свою долю в экспорте товаров, удовлетворяющих спрос, возросший в странах ЕЭС, независимо от того, были ли они ассоциированы с ЕЭС или нет.

7. В противоположность этому Латинская Америка является традиционным поставщиком Западной Европе сельскохозяйственных продуктов тропической и умеренной зоны, а также минерального сырья и стремится сохранить эти торговые связи, чтобы не попасть в слишком большую зависимость от рынка Северной Америки. Между различными странами Латинской Америки имеется значительная разница в номенклатуре товаров и в географическом направлении их экспорта, но их горький опыт как экспортеров сырьевых продуктов, против которых направлены преференциальные соглашения, и существующая угроза потери важного западногерманского рынка создают общую основу для деятельности Экономической комиссии ООН для Латинской Америки. Подобное положение порождает тенденцию к образованию единого фронта латиноамериканских стран, направленного против экономических группировок, и способствует экономической интеграции внутри этого района.

8. Экономическая комиссия для Азии и Дальнего Востока охватывает район, который во всех отношениях является, пожалуй, наиболее разнородным по своему составу; поэтому нельзя делать каких-либо общих выводов для всех стран, входящих в него. Но тем не менее можно сказать, что непосредственное воздействие ЕЭС на большинство стран района в отношении номенклатуры товаров и географического направления их экспорта имеет лишь ограниченное значение. Однако данная ситуация существенно изменилась бы, если бы Соединенное Королевство вступило в ЕЭС. Возможность его вступления в ЕЭС представляет значительный интерес для всех стран — членов Британского содружества, принадлежащих к этому району, которые при благоприятных обстоятельствах могли бы иметь в качестве ближайшей перспективы возможность расширения своего экспорта готовых изделий в Западную Европу.

9. Отдельный раздел, выделенный намеренно в этой главе, посвящен Средиземноморскому району, который включает в себя целый ряд европейских и ближневосточных стран, расположенных на границе между развитым и развивающимся мирами. Номенклатура экспортируемых товаров из стран данного района и то огромное значение, которое для этих стран имеет рынок ЕЭС, делают целесообразным отдельное рассмотрение проблемы этого района. Кроме того, имеется еще одна очень важная причина, состоящая в особом значении для данного района присоединения к какой-либо экономической группировке района, в который входят две страны, уже ассоциированные с ЕЭС специальными соглашениями, и целый ряд других стран, которые имеют двусторонние договорные отношения с отдельными странами ЕЭС или добиваются заключения какого-либо вида соглашения с ЕЭС.

10. В таблице IV-1 приведены размеры общего экспорта трех экономических группировок и Соединенных Штатов в развивающиеся страны — члены трех региональных комиссий, а также экспорт развивающихся стран в вышеуказанные группировки и Соединенные Штаты[256]. Первой и наиболее характерной особенностью этих экспортно-импортных потоков является асимметрия их относительного значения в общем объеме экспорта развитых и развивающихся стран. Безусловно, данная асимметрия представляет собой неизбежное последствие намного превосходящего абсолютного уровня общего объема экспорта экономических группировок и того большого значения, которое имеет торговля внутри каждой группировки и между ними, по сравнению с низким уровнем торговли внутри каждого из трех развивающихся районов и между ними.

11. Не удивительно, что имеются также большие различия в относительном значении каждого развивающегося района как торгового партнера каждой экономической группировки и каждой экономической группировки и Соединенных Штатов, выступающих в качестве рынков сбыта для каждого из этих районов. Первая группа цифр процентных соотношений имеет существенное значение, по крайней мере потому, что она показывает в общих чертах зависимость торговли развивающихся районов от каждой группировки, а вторая группа цифр дает представление о значении рынков сбыта, которые могут быть до некоторой степени поставлены под угрозу, если традиционные партнеры группировок примут ответные меры.

12. Из таблицы IV-1 видно, что ЕЭС и ЕАСТ являются самыми важными рынками сбыта для развивающихся стран в Африке и что экспорт в ЕЭС почти в два с половиной раза превышает экспорт в ЕАСТ. Среди экономических группировок ЕЭС занимает ведущее положение и как рынок сбыта для стран Латинской Америки, хотя его доля составляет менее половины объема товаров, ввозимых из этого района в Соединенные Штаты, в то время как доля экспорта азиатских стран в ЕАСТ значительно превышает долю их экспорта в ЕЭС и несколько меньше, чем доля их экспорта в Соединенные Штаты. Наконец, доля стран СЭВ в экспорте развивающихся государств приблизительно одинакова для всех трех районов, хотя за последние несколько лет она быстро возрастала в отношении стран Латинской Америки и Азии и уменьшалась в отношении стран Африки.

13. Африка является наиболее важным развивающимся рынком сбыта для ЕЭС, хотя экспорт в Латинскую Америку стран ЕЭС составляет три пятых объема экспорта этих стран в Африку, то есть почти столько же, сколько ввозит из ЕЭС тропическая Африка. В сравнении с этим Азия является самым важным рынком сбыта для ЕАСТ, а Латинская Америка — наименее важным, хотя последний район стоит на первом месте по экспорту из стран СЭВ и из Соединенных Штатов. Сравнение с Соединенными Штатами представляет определенный интерес, так как в сущности они

[256] Отсутствие соответствующих источников не дало возможности привести отдельно целый ряд последовательных цифр относительно ввоза в страны Средиземноморского района и вывоза из него так, как это определено ниже, но исключение средиземноморских стран из района Африки уменьшило бы общие цифры для Африки по крайней мере на одну треть. Таким же образом нельзя было разделить страны Африки на ассоциированные и неассоциированные. В таблицу также не включены страны Среднего Востока в Азии.

ТАБЛИЦА IV-1

Экспорт развивающихся районов, ЕЭС, ЕАСТ, СЭВ и Соединенных Штатов, 1960—1962 годы

(в процентах и миллионах долларов)

А=Доля в общем объеме экспорта развивающегося района.

В=Доля развивающегося района в общем объеме экспорта.

	ЕЭС		*ЕАСТ*		*СЭВ*		*США*		*Общий объем экспорта*
	А	*В*	*А*	*В*	*А*	*В*	*А*	*В*	
	Проценты								*Миллионы долларов*
Латинская Америка	18,8	5,1	11,4	4,6	5,0	3,3	38,7	15,9	8826
Африка (исключая Южную Африку)	46,7	8,4	20,8	6,3	5,4	2,3	10,0	2,9	5281
Азия (исключая Японию)	10,6	3,5	14,0	7,1	4,8	2,6	15,7	9,3	7643
Общий объем экспорта (в миллионах долларов)	32 080		19 108		14 255		20 831		

Источники: UN *Monthly Bulletin of Statistics,* June 1962; UN Statistical Papers Series T — Direction of International Trade.

сами по себе являются крупным интегрированным рынком, внутренняя торговля которого в противоположность торговле, существующей внутри других группировок, указанных в таблице, в расчет, конечно, не принимается. Этим большей частью объясняется, почему экспорт Соединенных Штатов в три развивающихся района, вместе взятые, составляет 28 процентов всего экспорта против 17, 18 и 8 процентов для ЕЭС, ЕАСТ и СЭВ соответственно. Тем не менее торговля США с развивающимися странами в абсолютных цифрах лишь ненамного превышает торговлю ЕЭС с этими странами.

14. Эти процентные соотношения дают представление об общих цифрах районов и группировок, за которыми скрываются различия, существующие между отдельными странами и оказывающие большое влияние на торговую политику группировок и их торговых партнеров в развивающихся странах. Так, например, торговля стран Латинской Америки с ЕЭС в большой степени сконцентрирована на западногерманском рынке, и этим объясняется интерес Западной Германии к расширению латиноамериканского экспорта. Подобным же образом значительная часть торговли Африки с ЕЭС фактически состоит из торговли неассоциированных стран с Западной Германией и Голландией. Торговые связи азиатских стран с ЕАСТ проявляются главным образом в торговле стран Британского содружества с самим Соединенным Королевством. Все это имеет особое значение для анализа. Наконец, очень значительная и все расширяющаяся доля в торговле стран СЭВ с Латинской Америкой приходится на товарооборот между Кубой и Советским Союзом.

15. Большое число развивающихся стран, действуя в индивидуальном порядке и иногда коллективно, провело исследование с целью выяснения возможности достижения той или иной договоренности с ЕЭС, направленной на сохранение их экспорта, существующего на сегодняшний день, с одной стороны, и на гарантирование им по крайней мере какой-то доли в удовлетворении предполагаемого расширения импортных потребностей — с другой. Для того чтобы правильно оценить возможность достижения подобной договоренности (которая может быть реализована только в случае, если под угрозой окажется существующий экспортно-импортный поток, имеющий большое значение для развивающихся стран), необходимо проанализировать как соответствующие положения ГАТТ, так и политику и обязательства ЕЭС.

16. В принципе действующие положения ГАТТ предусматривают только три формы соглашений, касающихся тарифов. Первой формой является ассоциированное присоединение третьих стран, базирующееся на принципе зоны свободной торговли или таможенного союза. Оба эти вида ассоциации предполагают (по крайней мере в перспективе) полную ликвидацию таможенных барьеров между ЕЭС и третьими странами — требование, которое очень трудно выполнить, если третья страна находится на очень низкой стадии развития. Ниже будет показано, что не только Конвенция об ассоциации с 18 странами, описанная выше, но и Соглашения об ассоциации с Грецией и Турцией основываются на очень свободном толковании положений ГАТТ в этом отношении, хотя они все еще включают в себя положения о таможенном союзе или о каком-либо виде зоны свободной торговли как конечную цель.

17. Другая форма заключается в автономном снижении тарифов, проводимом ЕЭС, по

возможности в рамках долгосрочного торгового соглашения. Так как подобное снижение тарифов должно распространяться на всех членов ГАТТ, то значение этого метода для любой развивающейся страны зависит от ее доли в поставках соответствующих товаров. Если страна не является основным поставщиком этих товаров, такое снижение тарифов будет выгодно главным образом для других стран, причем некоторые из них могут быть высокоразвитыми; а если развитая страна должна будет получать из этого значительную выгоду, то ЕЭС вряд ли пойдет в одностороннем порядке на отказ от такой выгодной позиции при проведении переговоров в рамках ГАТТ.

18. Третья форма соглашений состоит в том, что в многостороннее снижение тарифов в рамках ГАТТ включается снижение тарифов на такие товары, которые представляют большой интерес для развивающихся стран как группы. Подобная процедура будет иметь определенный интерес в тех случаях, когда развивающиеся страны в целом будут главным поставщиком этих товаров для ЕЭС, в результате чего они не вступят в прямую конкуренцию с развитыми странами. Ограниченная возможность развивающихся стран предоставлять какие-либо взаимные уступки может сузить масштабы этого подхода, если будет предъявлено требование гарантировать подобную взаимность.

19. Эти три возможности помимо всего прочего еще ограничены и существующими обязательствами ЕЭС. Конвенция об ассоциации с 18 африканскими странами содержит в себе положения (статья 12), которые требуют взаимных консультаций между договаривающимися сторонами в случае изменения единого внешнего тарифа, установления тарифных квот на товары, а также в случае снижения или ликвидации количественных ограничений. Эти консультации, конечно, не означают, что 18 стран могут накладывать вето на любые меры, принимаемые странами общего рынка в рамках переговоров с третьими странами, но они юридически закрепляют за 18 государствами возможность отстаивать приобретенные ими права. Защита этих прав может оказаться особенно эффективной, если эти страны будут еще к тому же поддержаны одним или несколькими членами ЕЭС [257].

20. Положения Договора об ассоциации с Грецией носят более определенный характер [258]. Протокол № 10 предусматривает одобрение Советом ассоциации любых изменений в едином внешнем тарифе, превышающих 20 процентов, в отношении целого ряда товаров, экспортируемых Грецией, что равносильно применению этой страной права вето. Более того, размеры, устанавливаемые на беспошлинные квоты ввоза для этих товаров, также строго ограничиваются этим протоколом. Наконец, там же говорится, что требуется санкция Совета ассоциации с Грецией на проведение общей сельскохозяйственной политики (или же на ее изменение) в отношении табака в течение первых двух этапов переходного периода.

21. Последнее, но безусловно наиболее важное практическое ограничение возможности достижения какой-либо договоренности с третьими странами связано с существованием конкурирующих товаров внутри самого ЕЭС. Обычно подобная конкуренция проявляется в отношении большого числа сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, но, кроме того, есть целый ряд других товаров, в отношении которых существует косвенная конкуренция со стороны заменителей (например, между сливочным маслом и тропическими масличными семенами, между свежими фруктами умеренной зоны и свежими фруктами тропической зоны и т. д.); конкуренция также имеет место, когда производство подобных товаров в Европейском сообществе незначительно и обходится дорого (например, свинец, цинк и сера в Италии). Для первой категории товаров никакое соглашение не может быть реальным и долго действующим, если оно не примет в расчет возможность замены одних товаров другими, в то время как в отношении второй категории товаров может возникнуть необходимость в дополнительных соглашениях, с тем чтобы оградить интересы малорентабельного производства в пределах самого Сообщества.

22. Кажется вероятным, что при современном неустойчивом равновесии политических сил и интересов внутри Сообщества любые уступки третьим странам в ущерб ассоциированным странам или конкурирующим местным производителям потребуют в общем плане финансовой компенсации от Сообщества. Это было предусмотрено во время переговоров в отношении второй Конвенции об ассоциации, когда снижение единого внешнего тарифа на некоторые важные товары сопровождалось увеличением финансовой помощи.

23. Неудовлетворительный характер любого краткосрочного соглашения, основанного на

[257] Стоит упомянуть о том, что любое изменение ЕВТ требует единогласного одобрения всех членов Совета. Этим самым выдвигаются значительные препятствия на пути снижения или повышения тарифов.

[258] В Договоре об ассоциации с Турцией не фигурируют какие-либо особые обязательства, взятые на себя ЕЭС.

принципе «ассоциации» в качестве средства решения проблем развивающихся стран как группы, рассмотрен в главе V, пункт 15. В той же главе проанализированы альтернативные решения, предназначенные для осуществления структурных изменений, направленных на создание лучшей системы мировой торговли и производства (глава V, пункт 16).

1. АФРИКА

24. В этом разделе термин «Африка» берется по определению Экономической комиссии ООН для Африки и включает африканский континент и прибрежные острова. Однако в практических целях вопрос экспорта из стран Северной Африки [Марокко, Алжир, Тунис, Ливия и Объединенная Арабская Республика (Египет)] будет обсужден в следующем разделе вместе с экспортом стран Южной Европы и Среднего Востока, которые производят приблизительно тот же самый ассортимент товаров; Африка без Северной Африки будет впредь именоваться «Африка южнее Сахары» или «тропическая Африка» в случае исключения Южно-Африканской Республики.

i) *Преференциальные соглашения в Африке*

25. Поскольку почти все колониальные системы имели ряд преференциальных соглашений, большинство африканских стран и территорий были активными или пассивными участниками таких соглашений[259]. Однако некоторые страны и территории не могли предоставлять преференциальные таможенные тарифы странам-метрополиям и другим странам, входящим в систему преференциальных тарифов, ввиду их участия в международных соглашениях, предусматривающих проведение недискриминационной торговой политики. В таком положении находились такие страны, как Марокко, бывшая Французская Экваториальная Африка, Нигерия, Гана, бывшее Бельгийское Конго, Руанда и Урунди, бывшая Британская Восточная Африка, подопечные территории Того, Камерун, Сомали и до включения в Федерацию Центральной Африки Ньясаленд. В 1943 году Мадагаскар также отменил таможенные тарифы.

26. Ситуация, сложившаяся к концу 50-х годов, может быть поэтому охарактеризована следующим образом:

a) Все страны и территории зоны франка получали преференции (фактически беспошлинный ввоз) во Франции и в тех странах зоны франка, которые применяли преференциальные тарифы. К последним странам на африканском континенте относились: бывшая Французская Западная Африка, Реюньон, Алжир и Тунис[260]. Более всего, во всех странах зоны франка действовала широкая система преференциальных квот и регулируемых рынков[261].

b) Все страны и территории Британского содружества наций получали преференции в Соединенном Королевстве и в ряде стран Британского содружества. Однако только Гамбия, Сьерра-Леоне (в ограниченной степени), Британское Сомали, Федерация Родезии и Ньясаленда и Южно-Африканская Республика предоставляли ответные льготы. Количественные ограничения в качестве преференциальных мероприятий обычно не использовались.

c) Бельгийским территориям предоставлялись ограниченные преференциальные льготы на бельгийском рынке, но сами эти территории льгот не предоставляли. Количественные ограничения не применялись.

d) Сомали под опекой Италии имело покровительственный рынок для сбыта бананов в Италии и применяло дискриминационные количественные ограничения.

e) Португальские территории создали между собой таможенный союз и имели взаимные преференциальные тарифы с Португалией.

ii) *ЕЭС и независимость*

27. После 1957 года на положение Африки оказали влияние два важнейших фактора, а именно: создание Европейского экономического сообщества (и Конвенции об ассоциации) и последующее получение независимости большинством бывших зависимых территорий. Создание ЕЭС, состоящего из шести стран Западной Европы, три из которых имели территории в Африке, привело к трем основным последствиям.

28. Во-первых, оно привело к новому размежеванию: с одной стороны, 18 ассоциированных стран и, с другой стороны, все неассоциированные африканские страны; размежеванию, на которое накладывались колониальные

[259] Наиболее важным исключением являлось бывшее Бельгийское Конго. Некоторые страны, которые были независимыми до 1957 года, то есть Либерия, Эфиопия, Египет и Судан, не предоставляли и не получали преференциальных льгот. В свою очередь они также не пользовались преференциальными льготами, хотя Ливия имела некоторые ограниченные соглашения с Италией.

[260] Алжир и Реюньон являлись французскими «департаментами», образующими таможенный союз с Францией (за некоторыми исключениями по отношению к общему тарифу). Тунис находился в таможенном союзе с Францией, который в 1959 году был заменен преференциальным тарифом и соглашением о квотах.

[261] Для более подробного ознакомления см. приложение № 1, а также United Nations *Economic Bulletin for Africa*, vol. I, No. 1. Побережье Французского Сомали не входило в зону франка.

и культурные связи, о характере которых говорилось ранее[262]. Несмотря на то что 18 ассоциированных стран представляют далеко не однородную группу, у них есть некоторые общие интересы и фактически они склонны вести переговоры в качестве единой группировки с «шестеркой». Во-вторых, поскольку соглашения с ЕЭС были в конечном счете несовместимыми с системой зоны франка, возникла необходимость постепенного преобразования последней. В-третьих, успешный пример западноевропейской интеграции послужил мощным стимулом для экономической интеграции среди самих африканских стран, как ассоциированных, так и неассоциированных.

29. Получение независимости ассоциированными странами и большинством неассоциированных стран Африки оказало большое влияние на структуру старых преференциальных соглашений и на характер взаимоотношений между ассоциированными странами и ЕЭС. В то же время получение независимости позволило странам пересмотреть свои внешние экономические отношения. Гвинея вышла из зоны франка и порвала отношения с ЕЭС, в то время как Мали постепенно ввела свою собственную валюту, но осталась в ассоциации с ЕЭС[263]. Слияние бывшего Британского Сомали с итальянской подопечной территорией Сомали привело к созданию единого государства, которое в последующем прекратило предоставление преференций странам Британского содружества, но сохранило в силе особые соглашения с Италией, не применив, однако, преференциальных тарифов. Оно также подписало Конвенцию об ассоциации с ЕЭС. Слияние Южного Камеруна, находившегося ранее под опекой Англии, с бывшим Французским Камеруном привело к разноречивой ситуации, поскольку бывшая британская территория все еще пользуется преференциальным режимом для сбыта своих бананов в Соединенном Королевстве (действие этого режима прекращается в октябре 1963 г.) и не применяет внешних тарифов Федерации Камерун к экспорту стран Британского содружества (см. ниже пункты 59 и 66). Тем не менее новая Федерация Камерун в целом находится в ассоциации с ЕЭС.

30. Кроме таких изменений юридического характера, оказывающих решающее влияние на внешнюю торговлю новых, независимых стран Африки, произошел также ряд других изменений в области единой банковской системы и внутренних коммерческих огранизаций и т. д. Однако, вообще говоря, практически почти все африканские страны продолжают предоставлять преференциальный режим странам зоны франка, ЕЭС или странам Британского содружества и пользоваться таким режимом. Единственным исключением является Гвинея, которая не входит в зону франка и не является ассоциированной с ЕЭС.

31. Другим последствием обретения независимости явилось то, что некоторые страны отказались от своей юридической или фактической недискриминационной политики с целью предоставления преференций странам ЕЭС в ожидании второй Конвенции об ассоциации. Например, Мадагаскар вновь ввел дискриминационные тарифы, освободив «шестерку» и другие ассоциированные страны и территории от пошлин. Экваториальный таможенный союз и Камерун ввели новый дискриминационный общий внешний тариф, приостановив до принятия новой Конвенции об ассоциации взимание пошлин на экспорт стран ЕЭС, а также участниц Афро-Мальгашской организации экономического сотрудничества (АМОЭС), хотя новый тариф включает в себя тарифные квоты на некоторые товары традиционных поставщиков, таких как Соединенное Королевство. Специфическое положение североафриканских стран, не входящих в ассоциацию с ЕЭС, но поддерживающих особые отношения с Францией или Италией, рассмотрено ниже.

32. Помимо изменений в тарифах, проведенных некоторыми ассоциированными странами после получения независимости, полный суверенитет подразумевал также новые организационные связи между ассоциированными странами и ЕЭС. Переговоры о первой Конвенции об ассоциации велись от имени этих территорий соответствующими странами-метрополиями — процедура, которая продолжала действовать и после получения независимости с молчаливого согласия всех ассоциированных стран, за исключением Гвинеи. Однако уже перед заключением второй Конвенции об ассоциации в характере ассоциации произошли значительные изменения, как, например, учреждение постоянных представителей ассоциированных стран в Брюсселе; это позволило вести переговоры с ЕЭС непосредственно, без привлечения в качестве посредников бывших стран-метрополий. В то же время затянувшиеся переговоры о второй Конвенции об ассоциации способствовали образованию определенной солидарности между ассоциированными странами по наиболее важным вопросам.

33. Наконец, в период, последовавший за независимостью, большинство, если не все, ассоциированные и неассоциированные страны

[262] Первая Конвенция не ограничивалась только зависимыми от «шестерки» территориями Африки. Вторая Конвенция распространялась на 18 независимых стран Африки (включая Мадагаскар).

[263] В соответствии с официальными заявлениями, Мали все еще считает себя членом зоны франка.

приложили значительные усилия для увеличения масштабов своей внешней торговли, заключив торговые соглашения со странами, ранее не являвшимися их традиционными рыночными партнерами, а также путем попыток создания, по крайней мере в начальной стадии, региональных рынков внутри Африки[264]. Наиболее важной чертой этих попыток является то, что они делались или в связи с ЕЭС (хотя Африкано-мальгашская организация экономического сотрудничества включает в себя не все ассоциированные страны, все ее члены ассоциированы с ЕЭС) или в качестве ответной реакции на создание ЕЭС со стороны некоторых групп неассоциированных стран. Однако в последнее время были сделаны попытки создать группировки, которые включали бы в себя как ассоциированные, так и неассоциированные страны.

iii) *Рассмотрение вопросов в рамках ЭКА*

34. Поскольку учреждение Экономической Комиссии ООН для Африки совпало с началом деятельности ЕЭС, едва ли приходится удивляться, что вопрос об африканской ассоциации с ЕЭС был и остается одним из самых важных вопросов Комиссии. На первой сессии секретариата Комиссии ему было предложено изучить влияние ЕЭС на торговлю и развитие Африки, и в результате этого на рассмотрение второй сессии был представлен краткий доклад[265]. Однако чувствовалось, что решение этих проблем нуждается в более тщательном анализе и что объем доклада является слишком ограниченным. Поэтому секретариат подготовил более глубокий анализ, выводы из которого можно суммировать следующим образом[266].

35. Страны, опасающиеся трудностей, которые возникли бы с потерей их покровительствуемых рынков, имели все основания рассмотреть вопрос об ассоциации с ЕЭС. Такой шаг мог бы также повести к получению финансовой помощи и к облегчению доступа их полуфабрикатов на рынки «шестерки». Однако секретариат подчеркнул, что эти страны должны рачительно относиться к кратковременным выгодам, которые даст подобное мероприятие, и должны использовать их для ослабления своей экономической зависимости. Этого можно было бы достичь главным образом за счет снижения импортных цен и внутренних издержек, за счет расширения географии торговли и номенклатуры товаров и за счет вложения как можно бо́льших средств на производственные цели. Если не осуществлять вышеупомянутые мероприятия, то ассоциация с ЕЭС только увековечила бы экономическую зависимость этих стран.

36. Внимание стран Африки было также обращено на необходимость тщательной подготовки к проведению переговоров о предстоящей Конвенции об ассоциации. Было высказано мнение, что эта Конвенция должна действовать только в течение сравнительно короткого периода времени (был предложен срок в пять лет) и что она должна избегать принятия слишком общих обязательств с исключениями, ставящими в невыгодную позицию партнера, имеющего очень слабое экономическое положение, не позволяющее ему совершать выгодные сделки. Так, в частности, был сделан упор на то, что эти страны должны сохранить свободу действий в вопросах количественных ограничений и развертывания торговли с другими слаборазвитыми странами. Наконец, ассоциированным странам было предложено не делать слишком большой упор в своих планах развития на производство товаров для экспорта в промышленные страны, а учитывать также возможность замены импорта в рамках более крупного регионального рынка.

37. Секретариат ясно указал на трудности, с которыми могут столкнуться неассоциированные страны при экспорте товаров, затрагиваемых Европейским экономическим объединением, в особенности сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, полуфабрикатов и готовых изделий. Тем не менее основными проблемами для неассоциированных стран оказались проблемы, возникшие в результате ассоциации других африканских стран с ЕЭС. В этой связи секретариат ЭКА обратился к неассоциированным странам с призывом не принимать решительных мер, которые фактически повели бы к усилению экономической зависимости ассоциированных стран от ЕЭС, а лучше добиваться непосредственного взаимопонимания с последними странами по возможно большему кругу вопросов.

38. Было также предложено, чтобы сама Комиссия оказывала помощь в координации долгосрочной торговой политики ассоциированных и неассоциированных стран и, соответственно, чтобы было созвано совещание экономистов-плановиков и представителей государственных органов, имеющих отношение

---

[264] Краткий обзор региональных группировок в Африке см. UNECA *Foreign Trade Newsletter No. 1*, Аддис-Абеба, 1961.

[265] ECA, Document E/CN. 14/29 and Corr. 1 and Add. 1, 1959.

[266] ECA, *The Impact of Western European Integration on African Trade and Development*, (Document E/CN. 14/72, Corr. 1 and 2 and Add. 1), 1960. Это исследование проводилось Комитетом, созванным перед третьей сессией Комиссии.

к данным вопросам, для проведения консультаций и выработки совместных действий. Также, принимая во внимание проблемы, возникшие в результате создания ассоциации с ЕЭС, в отношении межрегиональной торговли в Западной Африке, где ассоциированные и неассоциированные страны находятся в соприкосновении, было высказано мнение, чтобы Комиссия рассмотрела вопрос об организации специальной торговой конференции для этого подрайона, прежде чем начать переговоры о новой Конвенции об ассоциации.

39. На третьей сессии Экономической комиссии для Африки делегации некоторых неассоциированных стран выразили озабоченность не только влиянием Римского договора на экспорт их товаров в страны Сообщества, но также возможными вредными последствиями, с которыми в конечном счете может столкнуться экономика самих ассоциированных стран в результате отказа от необходимого разностороннего развития и индустриализации. Более того, делегации некоторых неассоциированных стран высказали мнение, что связи, созданные ассоциацией, могут причинить ущерб развитию межафриканского сотрудничества. Они обратились к странам, находившимся в ассоциации с ЕЭС, не принимать каких-либо определенных обязательств, а искать любые средства для дальнейшего межафриканского сотрудничества. Было также высказано мнение, что те преимущества, которые дает ассоциация, могут оказаться обманчивыми, поскольку необоснованный упор на экспорт сырья может повести к дальнейшему снижению цен на определенных рынках, снижению, которое в свою очередь окажет влияние на все промышленные рынки.

40. Делегации некоторых неассоциированных стран обратили также внимание на политический аспект ассоциации с ЕЭС, которая, на их взгляд, является инструментом для продолжения политического господства бывших стран-метрополий. Помощь, предоставляемая ЕЭС, по их мнению, подвержена влиянию политических условий, и ассоциация увеличит зависимость африканских стран от Западной Европы и увековечит политическое разделение Африки.

41. Делегации стран, ассоциированных с ЕЭС, подчеркивали, что экономические связи между ними и некоторыми бывшими странами-метрополиями были установлены в колониальные времена. Их ассоциация с Общим рынком была осуществлена в условиях свободы и независимости и основывалась на необходимости сохранения своих позиций на наиболее важных для них экспортных рынках, а также на необходимости получения средств из фонда развития ЕЭС, за счет которого финансируется очень важная часть программ их развития. Другие африканские страны, многие из которых пользовались подобным привилегированным положением на других европейских рынках, не предложили никакого практически приемлемого альтернативного решения. Тем не менее ассоциированные страны выразили готовность сотрудничать с другими африканскими странами, считая, что Римский договор не является препятствием на пути сотрудничества.

42. Было высказано общее мнение, что африканские страны не могут развивать свою экономику изолированно. Межафриканское сотрудничество в области торговли и политики производства является проблемой первостепенной важности в деле изменения существующей структуры экономики стран Африки. Некоторые делегации высказали, однако, мнение, что, видимо, необходимо найти какие-то формы сотрудничества с западноевропейскими группировками или в виде ассоциации на особых условиях, или в виде другого рода согласованных действий. Тем не менее важно было не пойти по пути создания в Африке двух враждующих торговых группировок, подобных тем, на которые может быть разделена Европа.

43. Пленарное заседание третьей сессии приняло две резолюции[267]. В соответствии с первой было решено учредить в рамках Комиссии постоянный Комитет по торговле; резолюция уполномочила также секретаря-исполнителя учредить рабочие группы в рамках этого Комитета для изучения всех специальных проблем, возникающих в различных подрайонах. Эта резолюция легла в основу работы по вопросам субрегиональной торговли, проведенной Экономической комиссией для Африки в целях экономической интеграции в Африке. Вторая резолюция рекомендовала секретарю-исполнителю постоянно следить за теми изменениями в экономике африканских стран, которые происходят в результате влияния на нее европейских экономических группировок, и информировать об этом членов и ассоциированных членов Комиссии; вести изучение вопросов о путях и средствах создания достаточно больших региональных рынков, способных поддержать индустриализацию Африки, что в то же время даст возможность использовать выгоды специализации. Это могло бы помочь в деле создания африканского общего рынка, который способствовал бы общему экономическому развитию Африки.

---

[267] Резолюции 28 (III) и 31 (III).

44. После окончания третьей сессии ЭКА ощущалась сильная неуверенность, вызванная возможностью присоединения Соединенного Королевства к ЕЭС и переговорами о новой Конвенции об ассоциации. Поэтому деятельность секретариата Экономической комиссии для Африки ограничивалась в это время главным образом сбором сведений о последних изменениях в области европейской экономической интеграции и работой, представлявшей особый интерес для самих африканских стран, а именно рассмотрением вопроса о таможенной администрации в Западной Африке и более общих вопросов торговли в Восточной Африке.

45. На четвертой сессии ЭКА главным образом многократно повторялись аргументы, выдвинутые на предыдущих сессиях. Однако были выражены надежды, что результаты переговоров между Соединенным Королевством и Европейским экономическим сообществом могут привести к ослаблению или отмене преференциальных льгот, предусматривающихся существующей и будущими Конвенциями об ассоциации. Делегаты были поставлены в известность о Совещании африканских стран, производящих сырье, ориентировочно запланированном на июнь 1962 года, на котором предполагалось обсудить вопрос о сельскохозяйственных товарах, представляющий интерес для этих стран. Они подчеркнули необходимость согласованных действий африканских стран и всех стран мира в обеспечении более устойчивых цен на эти товары на мировом рынке. Была принята резолюция о сфере действия европейских экономических группировок на межафриканскую торговлю, в которой были отмечены результаты, уже достигнутые в деле стабилизации товарных рынков в рамках региональной торговли, и выражена надежда, что эта договоренность по региональной торговле может быть распространена на все заинтересованные страны — экспортеры и импортеры с оставлением всех преимуществ, вытекающих из достигнутой договоренности нынешними участниками этой договоренности.

46. Значение Совещания африканских стран по стабилизации товарных рынков, состоявшегося в июле 1962 года в Лагосе, заключалось в том, что впервые на нем собрались вместе представители ассоциированных и неассоциированных африканских стран, обсудившие общие для них проблемы. Было принято заключение, что стабилизация рынков странами-экспортерами едва ли может быть осуществлена в рамках Африки, хотя достигнутое взаимопонимание между производителями Африки может оказаться полезным в от-

ТАБЛИЦА

Импорт ЕЭС из стран тропи

(в десятках тысяч

Группа по МСТК	*Товары*	*Импорт из всех стран мира*	*Третьи страны*	*Таможенный союз стран Западной Африки*[a]	*Экваториальный таможенный союз*[b]	*Камерун*	*Конго (Леопольдвиль)*	*Руанда и Бурунди*	*Того*	*Сомали*	*Мадагаскар*	*Заморск. департаменты территории Франци*
071	Кофе	51 056	50 029	5 592	411	1879	1 297	9	399	—	2210	3
072	Какао	20 219	19 002	2 480	64	3145	247	—	378	—	24	2
074	Чай	2 794	2 754	—	—	—	15	—	—	—	—	—
075	Специи	2 425	2 288	—	2	—	—	—	2	—	234	54
051-3	Бананы	15 786	15 661	1 472	14	734	222	—	—	1471	21	—
421-4	Масло земляного ореха	5 600	5 433	4 163	24	—	46	—	—	—	14	—
422-2	Пальмовое масло	5 709	5 504	258	93	36	2 399	—	5	—	—	—
422-4	Масло из ядер пальмовых орехов	507	326	..	2	11	278	—	—	—	—	—
221-1	Земляные орехи	14 521	14 481	7 033	60	123	1	—	46	2	111	1
221-3	Ядра пальмовых орехов	5 620	5 549	992	114	193	246	—	170	—	—	—
263	Хлопок	70 340	68 576	182	1772	468	1 248	44	122	42	48	1
265-4	Сизаль	4 737	4 346	—	10	—	2	—	—	—	303	13
682	Медь	85 660	68 352	—	35	—	17 507	2	—	—	—	—
667-2, 275-1	Алмазы	24 455	21 130	102	166	—	10	—	—	—	—	—
231	Каучук	38 095	35 662	5	23	176	1 212	—	—	—	—	—
281	Железная руда	55 590	44 849	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Древесина тропических пород	19 691 [e]	19 691 [e]	4 101	5159	658	606	—	1	—	1	1
	Итого:	422 805	383 633	26 380	7949	7423	25 338	—	1123	1515	2966	75
	В процентах от общего объема импорта без неочищенной нефти	14,0	20,7	88,5	87,4	75,1	73,6	16,3	85,5	79,7	52,3	1,9

Источники: Office statistique des Communautés européennes, Commerce exterieur, Tableaux analytiques.

[a] Мавритания, Мали, Нигер, Сенегал, Верхняя Вольта, Берег Слоновой Кости, Дагомея.

ношении некоторых видов товаров. Первый шаг, сделанный в этом направлении, касался арахиса и какао[268]. В рамках мирового соглашения по кофе уже действовала группа производителей африканского кофе.

47. Обсуждение на пятой сессии (когда точные условия второй Конвенции об ассоциации не были известны) не привело к каким-либо заключениям, а проект резолюции об отношениях между странами Африки и ЕЭС, внесенный на обсуждение представителями ряда неассоциированных стран, был снят с повестки дня в интересах африканского единства. Во время дискуссии многие подчеркивали, что Конференция по вопросам торговли и развития дает отличную возможность для согласованных африканских действий.

48. Изучение обсуждения в рамках Экономической комиссии для Африки вопроса о влиянии экономической интеграции Западной Европы показывает, что по данному вопросу просто не существует «африканской точки зрения» как таковой. Сам факт ассоциации различных стран с ЕЭС, явившийся дополнением к существующим преференциальным связям в Африке, создал расхождения во взглядах, что делает необходимым рассматривать положение ассоциированных стран отдельно от неассоциированных стран. Попытки, предпринятые в целях урегулирования этих разногласий, оказались успешными лишь в том смысле, что позволили предотвратить фактический раскол между ассоциированными и неассоциированными странами. Что касается последних, то между ними тоже были разногласия по ряду вопросов. В вопросе об иностранной торговле серьезные разногласия сохраняются.

[268] Совет по какао включает также Бразилию, которая не является африканским государством.

iv) *Импорт ЕЭС из тропической Африки*

49. Прежде чем начать обсуждение положения ассоциированных и неассоциированных стран тропической Африки, необходимо кратко проанализировать характер торговли стран тропической Африки с ЕЭС. За исключением железной руды, экспорт стран тропической Африки в страны ЕЭС, приведенный в таблице IV-2, состоит из товаров, которые не встречают прямой конкуренции со стороны производителей в странах ЕЭС. Разница между первой и второй колонками таблицы представляет собой поэтому реэкспорт товаров, произведенных за пределами рассматриваемого района. Семнадцать приведенных в списке товаров составляют 78 процентов всего

IV-2

ческой Африки, 1960—1962 годы

долларов США)

амбия	*Гана*	*Нигерия*	*Сьерра-Леоне*	*Родезия и Ньясаленд*	*Таможенный союз стран Восточной Африки*[d]	*Гвинея*	*Либерия*	*Эфиопия*	*Судан*	*Португальские территории*	*Испанские территории*	*Вся тропическая Африка*	*В процентах к импорту стран ЭКЕ из третьих стран*
—	1	45	19	—	2746	198	4	420	—	1591	—	16 824	33,6
—	5762	3 190	177	—	4	2	40	1	—	189	116	15 821	83,3
—	—	—	—	7	63	—	—	—	—	19	—	104	3,8
—	—	14	—	—	29	—	—	—	—	—	—	335	14,6
—	1	1	6	—	8	30	3	51	—	5	—	4 039	25,8
—	—	74	—	—	—	—	—	—	1	1	—	4 323	79,6
—	—	451	—	—	3	—	—	—	—	3	1	3 249	59,0
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	24	—	315	96,6
329	—	4 205	—	219	107	—	—	59	649	21	—	12 966	89,5
7	2	3 050	190	—	4	33	95	—	—	126	1	5 225	94,2
—	2	727	—	2	1692	—	—	6	3013	71	—	9 440	13,8
—	—	—	2	1	1649	—	—	2	—	611	—	2 593	59,7
—	—	1	—	9 929	160	—	—	—	—	43	—	27 677	40,5
—	391	—	—	4	—	150	900	—	—	—	—	1 723	8,2
—	—	709	—	—	2	6	269	—	—	—	—	2 402	6,7
—	1	4	1198	—	—	34	2371	—	—	718	—	4 326	9,6
—	2730	1 659	2	1	48	1	36	—	—	57	30	15 091	76,6
336	8890	14 130	1594	10 163	6515	454	3718	539	3663	3479	148	126 453	33,0
99,4	96,6	93,2	95,4	76,2	78,2	29,1	96,1	31,4	69,0	68,6	92,5	78,0	

[b] Чад, Центральноафриканская Республика, Габон, Конго (Браззавиль).

[c] Коморские острова, Реюньон и Французское Сомали.

[d] Кения, Уганда, Танганьика, Занзибар.

[e] Средняя за 1960—1961 годы.

импорта ЕЭС из тропической Африки[269]. Для более углубленного анализа было бы необходимо включить в него еще много наименований товаров, которые являются важными только для отдельных африканских стран и территорий, например сахар для Реюньона, рис для Мадагаскара, шкуры и кожи для Эфиопии и Нигерии, олово для Руанды и Бурунди, табак для Родезии и пиретрум для Восточно-Африканского таможенного союза. Включение этих товаров повысило бы долю перечисленных в списке товаров до уровня, сравнимого с уровнем, зарегистрированным в большинстве стран тропической Африки.

50. Приводимые цифры создают впечатление, что большинство стран тропической Африки экспортируют в страны ЕЭС относительно широкий ассортимент товаров. Что касается примера трех таможенных союзов, то это, действительно, так и будет, если взять страны — участницы этих союзов как единое целое. Восемь наименований товаров из этого списка, импортируемых странами ЕЭС из тропической Африки, составляют более половины, и три других наименования — свыше четверти всего импорта. Если же взять все товары, перечисленные в списке, то их импорт в страны ЕЭС из стран тропической Африки составляет в среднем 33 процента всего импорта данных товаров из третьих стран. Товары тропической Африки, на которые распространяются льготы «ускоренного» преференциального режима в соответствии со второй Конвенцией об ассоциации, составляют 20 процентов всего импорта стран ЕЭС из тропической Африки, а товары, на которые преференциальные льготы ЕЭС будут распространяться постепенно, составляют приблизительно 15 процентов[270]. Из товаров, облагаемых скользящими компенсационными сборами в соответствии с общей сельскохозяйственной политикой, рис, сахар и кукуруза экспортируются странами тропической Африки в страны ЕЭС только в небольших количествах, а что касается жиров и масел, то на их экспорт из Африки общая сельскохозяйственная политика может оказать большое влияние.

v) *Положение ассоциированных стран*

51. Рассматривая таблицу IV-3, в которой приведены основные экономические показатели ассоциированных стран, можно прийти к выводу, что едва ли возможны какие-либо обобщения. Одна из восемнадцати ассоциированных стран является очень большой по своим размерам, несколько стран являются достаточно крупными, и есть страны очень маленькие по своим размерам, как, например, Руанда или Бурунди. Есть страны с населением свыше 10 миллионов, а есть и такие, население которых менее миллиона. Что же касается плотности населения, то она также является исключительно неодинаковой. Все эти страны могут быть свободно названы «слаборазвитыми», но и в рамках этой категории их национальный продукт на душу населения является различным и колеблется от 200 и выше до 50 и ниже долларов США в год. Все ассоциированные страны являются в основном экспортерами сырья, но ассортимент экспортируемого сырья далеко неодинаков, начиная от экспорта крупного рогатого скота и кончая экспортом черных и цветных металлов. Наконец, география экспортной и импортной торговли ассоциированных стран также в значительной степени неодинакова: одни страны полностью зависят от одного рынка, другие — имеют довольно разнообразные возможности.

52. Несмотря на эти различия, имеется несколько общих черт, которые отличают ассоциированные страны как группу от неассоциированных стран. Во-первых, хотя группа ассоциированных стран включает в себя целый ряд районов с очень большой плотностью населения, в целом же плотность населения этих стран является значительно меньшей по сравнению с неассоциированными странами тропической Африки, так что на долю ассоциированных стран тропической Африки приходится гораздо бо́льшая территория по сравнению с неассоциированными странами, но зато они уступают последним по населению. Это объясняется главным образом тем, что, за исключением Уганды и Федерации Родезии и Ньясаленда, в группу ассоциированных стран Африки входят страны, не имеющие выхода к морю и простирающиеся через огромные полузасушливые районы.

53. Тот факт, что практически все африканские страны, не имеющие выхода к морю, входят в группу ассоциированных стран, также частично объясняет, почему эта группа в общем является более бедной по сравнению с группой неассоциированных стран. К тому же уровень экономического развития наиболее развитых ассоциированных стран оказывается ниже уровня, достигнутого неассоциированными странами-соседями, находящимися в одинаковом географическом положении; например Дагомея, несомненно, стоит ниже Нигерии,

[269] Таблица IV-2 включает все тропические продовольственные продукты и напитки; другие товары отбирались в том случае, если они являлись относительно важными в африканском экспорте в страны ЕЭС.

[270] Эти две группы товаров следующие: a) кофе, какао, специи и b) бананы, растительное масло, табак.

ТАБЛИЦА IV-3

Площадь, население, валовой национальный продукт и объем экспорта ассоциированных и неассоциированных стран тропической Африки, 1961 год

	Площадь в тыс. кв. км	Население (млн. человек)	Плотность населения (на кв. км)	Валовой национальный продукт (млн. долл.)	Валовой национальный продукт на душу населения (долл.)	Экспорт (млн. долл.)	Экспорт на душу населения (долл.)	Процентная доля: Бывшей метрополии	Процентная доля: Стран ЕЭС	Процентная доля: Стран ЕАСТ
								В общем объеме экспорта		
Камерун [a]	475	4,1	9	350	86	98	24	57	85	2
Центральноафриканская Республика	617	1,2	2	50	40	60	13	51	76	..
Чад	1 284	2,7	2,9	115	40					
Конго (Браззавиль)	342	0,8	3	35	40					
Конго (Леопольдвиль)	2 345	14,5	6	1220 (1959)	88	489 [b] (1959)	26 [b]	35	55	1
Дагомея	116	2,1	17	80	40	18	6	67	77	—
Габон	267	0,4	2	90	200	50	110			
Берег Слоновой Кости	323	3,4	10	615	184	177	54	52	68	2
Мадагаскар	590	5,6	9	420	75	78	14	56	62	3
Мали	1 204	4,2	3	245	58	42	10		..	..
Мавритания	1 086	0,7	1	60 (1959)	69	11	16	32	..	..
Нигер	1 189	3,1	2	120	40	13	4	70	71	—
Руанда и Бурунди	54	5,1	90	245	100	.. [c]	.. [c]	..	..	..
Сенегал	197	3,0	15	525	175	124	41	82	84	3
Сомали	638	2,0	3	80	40	26	9	56	56	—
Того	57	1,5	25	105 (1958)	70	19	12		79	1
Верхняя Вольта	274	4,4	13	175	40	3	1		4	—
Итого ассоциированные страны	11 057	58,8	5	4530	77	1208 [d]	21 [c]	49	65	2 *
Гвинея	246	3,1	12	185	60	55	18	28	..	..
Либерия	111	1,0	9	160	159	83	83	—	30	15
Гана	238	6,9	29	1375	199	292	42	24	39	27
Сьерра-Леоне	72	2,5	35	175	70	73	29	83	14	83
Нигерия	924	40,2	43	3280	82	481	12	48	31	49
Родезия и Ньясаленд	1 255	9,4	7	1530	163	579	62	45	21	50
Танганьика	937	9,4	10	555	59	138	16	32	25	34
Уганда	243	6,8	28	465	68	116	17	16	21	17
Кения	583	8,4	14	675	80	116	12	25	29	27
Эфиопия	1 184	19,4	16	843	44	76	4	—	16	10
Итого неассоциированные страны	5 794	106,8	18	9243	87	2009	19	—	24	42

Источники: Economic Bulletin for Africa (UN), January 1961, June 1961, June 1962; *Planification en Afrique*, No. 4, Ministère de la coopération française; UN *Yearbook of International Trade Statistics* 1961; UN *Statistical Yearbook*; EEC *Monthly Statistics*; Foreign Trade 1962, No 2. и специальное исследование Агентства по международному развитию.

Примечание: Большая часть цифр в таблице дана приближенно.

[a] Включая Западный Камерун, считая его валовый национальный продукт на душу населения равным валовому национальному продукту на душу населения бывшего Французского Камеруна.

[b] Включая Руанду и Бурунди.

[c] Данные включены в раздел Конго (Леопольдвиль).

[d] Включая бывшее Британское Сомали, считая его валовой национальный продукт на душу населения равным валовому национальному продукту на душу населения Итальянского Сомали. Эти цифры высоки из-за включения данных 1959 года по бывшим бельгийским территориям. Более того, экспортные цены бывших французских и итальянских территорий (в долларах) гораздо выше экспортных неассоциированных государств.

а Сенегал и Берег Слоновой Кости являются менее развитыми по сравнению с Ганой[271].

54. Что касается внешней торговли, то здесь необходимо провести резкую грань между бывшими французскими и итальянскими территориями, с одной стороны, и бывшими бельгийскими колониями — с другой. Экспорт как бывших французских, так и итальянских территорий состоял главным образом из сельскохозяйственных продуктов, включая некоторые виды сельскохозяйственного сырья. Это само по себе представляет значительную степень уязвимости. Этим же фактом объясняется важность управляемых рынков для большинства этих территорий, если не для всех. Положение Конго, откуда крупные компании экспортируют продукцию горнодобывающей промышленности, является совершенно иным. Здесь наблюдается определенная стабильность и широкая география экспортной торговли.

55. Экспорт из бывших французских и итальянских колоний сосредоточивался также

[271] Единственным заслуживающим внимания исключением является Габон, который производит также нефть. Следует отметить, что искусственно завышенный валютный курс завышает цифры валового национального продукта стран зоны франка и поэтому до некоторой степени искажают статистическую картину.

на рынках стран-метрополий, что частично объясняется товарной структурой этой торговли. Эта концентрация экспорта поощрялась не только преференциальными тарифами, но также и целым рядом соглашений об управляемых рынках, описанных выше. В противоположность этому доля экспорта в другие страны ЕЭС была обычно ничтожной, а экспорт в третьи страны, такие как Соединенные Штаты, был относительно большим. Бывшие бельгийские колонии занимают особое положение ввиду относительно небольшой емкости бельгийского рынка и значительной доли других стран ЕЭС в их экспорте. Частично ввиду преференциальных тарифов и количественных ограничений и частично ввиду наличия большего числа неофициальных связей страны-метрополии составляли преобладающую долю в импорте бывших французских и итальянских ассоциированных стран, что способствовало тому факту, что уровень цен здесь был намного выше, чем в соседних неассоциированных странах[272]. Бельгийские территории и в этом отношении представляют исключение.

56. По всей вероятности, наиболее существенные элементы общности ассоциированных стран могут быть найдены в области финансов. Все ассоциированные страны не только опираются почти исключительно на иностранную помощь (главным образом бывших метрополий и стран ЕЭС) в своих инвестиционных бюджетах, но, кроме того, за исключением Берега Слоновой Кости и Габона, а с недавнего времени и Мавритании, все они нуждаются в иностранных субсидиях для покрытия дефицита в текущих бюджетах[273]. Это, во-первых, может быть объяснено тем фактом, что экономика целого ряда ассоциированных стран является недостаточно крепкой, чтобы нести бремя расходов по содержанию полностью сформировавшегося национального государственного аппарата. Во-вторых, после получения независимости большинство, если не все ассоциированные страны, оказалось не в состоянии привести в соответствие расходы по содержанию государственного аппарата с новыми условиями, так что заработная плата во всей сети общественных услуг не находится в соответствии с доходами на душу населения и финансовыми ресурсами страны. Частично это можно объяснить той легкостью, с которой можно получить субсидии, — фактор, который также объясняет (до некоторой степени), почему не были полностью изучены возможности увеличения государственных доходов.

[272] После девальвации 1958 года цены на французские товары значительно снизились и поступление иностранной валюты в страны зоны франка значительно увеличилось.

[273] Что касается Бельгийского Конго до получения им независимости, то картина была иной.

57. Следующие данные показывают, какое громадное значение имеет финансовая помощь для ассоциированных заморских государств (АЗГ)[274], они получают на душу населения в три раза больше финансовых средств по двусторонним и многосторонним соглашениям, чем неассоциированные страны тропической Африки. В действительности же физическая возможность АЗГ поглощать инвестиционные субсидии и займы оказывается значительно ниже имеющихся в наличии финансовых средств. Большая часть финансовой помощи, предоставляемой ассоциированным заморским странам по двусторонним соглашениям, предназначена для текущих расходов; к тому же значение инвестиций Европейского фонда развития в действительности значительно больше того, которое показывают глобальные цифры. Можно приблизительно подсчитать, что еще в 1961 году субсидии этого фонда бывшим французским ассоциированным заморским государствам (около 124 миллионов долларов США) превышали суммы, предназначенные для инвестиций по двусторонним соглашениям с Францией[275]. Вполне возможно, что в ближайшем будущем по крайней мере половина инвестиционных средств для 18 ассоциированных государств будет выделяться за счет этого фонда. Главной причиной ограниченного использования этих средств является нехватка административных и технических возможностей для осуществления планирования и проведения в жизнь целесообразных инвестиционных мероприятий.

Чистый приток официальных средств в страны тропической Африки в 1961 году

(в млн. долларов)

	Двусторонний	*Многосторонний*	*Всего*	*Всего на душу населения (в долл.)*
Ассоциированные заморские государства	415,0	73,3	488,3	8,7
Неассоциированные страны тропической Африки	326,2	33,4	361,6	2,8
Все страны тропической Африки	741,2	100,7	849,9	4,6

Источник: OECD, "The Flow of Financial Resources to Developing Countries in 1961", Paris, 1963, pp. 76—77.

58. Вполне понятно, что эта картина общего экономического, торгового и финансового положения ассоциированных стран является неполной, но она тем не менее объясняет, почему многие ассоциированные страны не могли легко согласиться с перспективой потери суще-

[274] См. также главу II, раздел 2, пункты 49—52 и 80—81.

[275] Эти средства поступают главным образом из Fonds d'aide et de coopération (FAC) и the Caisse centrale de coopération économique (CCCE).

ствующих и предполагаемых покровительствуемых рынков в момент, когда перспектива сбыта товаров была действительно угрожающей. Важно, однако, подчеркнуть, что отношение отдельных ассоциированных стран к преференциальным условиям ЕЭС было в значительной степени неодинаковым ввиду наличия целого ряда различий в составе товаров их экспорта и в характере ранее существовавших организационных связей с бывшими странами-метрополиями.

59. Одна группа стран не пользовалась какими-либо значительными льготами на рынках метрополий и не надеялась получить какие-либо льготы также и на рынках стран ЕЭС. В эту группу входят: Мавритания (которая становится очень крупным экспортером железной руды), Верхняя Вольта (главным образом экспортирующая крупный рогатый скот в соседние африканские страны), Чад (с таким же экспортом, как и Верхняя Вольта, плюс хлопок), Центральноафриканская Республика (экспортер хлопка) и до некоторой степени Мали (ранее эта страна имела льготы на сбыт арахиса на рынках стран зоны франка, но теперь она продает арахис главным образом странам СЭВ). Недавнее решение ГАТТ об отмене пошлин на древесину тропических пород предполагает, что Габон не будет иметь каких-либо выгод в области тарифов в результате образования ассоциации. На вторую группу стран оказывали влияние главным образом соглашения о регулируемых рынках в рамках зоны франка, и эта группа стран получит лишь незначительные преимущества от преференций ЕЭС. В таком же положении находятся и экспортеры арахиса — Сенегал и Нигер. Третья группа стран имела некоторые привилегии по соглашениям о регулируемых рынках в рамках зоны франка и получит также некоторые преимущества от преференций ЕЭС. Но эти страны стоят перед лицом трудного перехода от цен на французском рынке к ценам на мировом рынке. Эта группа включает в себя производителей кофе: Берег Слоновой Кости, Камерун, Того, Конго со столицей в Браззавиле и Мадагаскар, большинство из которых получат чистый выигрыш от преференциальных льгот на какао. Сомали также столкнется с трудностями перехода от системы итальянских банановых рынков к режиму мировых рыночных цен. И, наконец, Конго, Руанда и Бурунди, менее важные экспортеры сельскохозяйственной продукции, получат в принципе чистую выгоду от преференций ЕЭС.

60. Вторая Конвенция об ассоциации, в основе которой лежит принцип постепенного перехода к мировым рыночным ценам (вместе с уменьшением количества льгот ЕЭС), предусматривает частичную финансовую компенсацию за любые потери, которые понесут ассоциированные страны[276]. Цифры, указанные в Конвенции (таблица IV-4), непосредственно не связаны ни с абсолютной величиной предполагаемых потерь (в течение пятилетнего периода), ни с относительными пропорциями всех потерь, которые понесет каждая страна[277]. Тем не менее они могут быть использованы для классификации ассоциированных стран в соответствии с преимуществами в области цен, которыми они пользуются в настоящее время на французском рынке (исключая цены на бананы, поскольку система рынков Италии и Франции не будет в ближайшее время реорганизована).

ТАБЛИЦА IV-4

Производственная помощь и помощь в целях разностороннего развития ассоциированным странам, переходящим на цены мирового рынка

(*в миллионах долларов за пять лет*)

Камерун	15,8	Дагомея	5,5
Центральноафриканская Республика	6,8	Мадагаскар	31,6
Конго (Браззавиль)	6,4	Мали	5,6
Берег Слоновой Кости	46,7	Нигер	6,5
		Сенегал	46,7
		Чад	5,7
		Того	5,7

Источник: Вторая Конвенция об ассоциации.

61. Положение отдельных ассоциированных заморских государств можно рассматривать с двух противоположных точек зрения. С одной стороны, чем выше доля во всем экспорте продуктов, пользующихся льготами ЕЭС, и чем ниже доля ЕЭС в экспорте данных продуктов, тем больше возможностей для переориентировки торговли в более выгодном направлении в ближайшем будущем[278]. На этом основании Берег Слоновой Кости находится в самом лучшем положении, продавая кофе и какао за пределами ЕЭС (главным образом в Соединенные Штаты Америки) на сумму около 40 миллионов долларов США в год (средняя цифра за 1959—1961 годы), что составляет четверть всего экспорта. Экспорт товаров из Камеруна в третьи страны составлял менее 9 миллионов долларов США (10 процен-

[276] Мавритания, Габон и Верхняя Вольта немедленно отказались от своих преимуществ в ценах на французском рынке.

[277] Эти цифры в действительности явились результатом политического компромисса. Первоначальные предложения Комиссии ЕЭС, основанные на статистических данных 1955—1959 годов, являются в настоящее время в какой-то мере недостаточными ввиду последующего повышения мировых цен на кофе.

[278] Однако это является несколько искусственным, поскольку перемещение экспорта с рынков, не пользующихся преференциальными льготами, на рынки, пользующиеся такими льготами, ограничивается рядом факторов, и сами ассоциированные заморские государства обычно не считают такое перемещение желательным.

тов от общего экспорта); экспорт кофе и специй из Мадагаскара в третьи страны составлял 11 миллионов долларов США (15 процентов). Для других ассоциированных стран соответствующие цифры являются крайне незначительными и имеют в какой-то мере существенное значение только для экспорта Того. При более определившихся условиях бывшие бельгийские территории оказались бы в очень благоприятном положении. В 1959 году их экспорт кофе в страны, не входящие в ЕЭС, составлял 40 миллионов долларов США; они также экспортировали значительное количество растительного масла в третьи страны. Более того, необходимо также принять во внимание возможные случаи увеличения выпуска продукции, чтобы воспользоваться существующими преференциальными льготами, — вопрос, обсуждаемый в главе III, раздел I, подраздел *iii*.

62. Второй метод оценки положения отдельных ассоциированных заморских стран заключается в изучении обстановки, которая сложилась бы, если бы эти страны отказались не только от имеющихся льгот по двусторонним соглашениям, но также и от преференциальных льгот в рамках ЕЭС. Секретариат ГАТТ сделал такую попытку и рассмотрел положение трех ассоциированных заморских государств — Берега Слоновой Кости, Сенегала и Сомали — при условии отмены промышленными странами *всех* тарифов и ограничений на импорт тропических товаров.

63. Секретариат ГАТТ оценил положение Берега Слоновой Кости в свете *десятилетнего плана перспективного развития* этой страны и пришел к выводу, что отказ от преференциальных льгот, предоставляемых как странами зоны франка, так и странами ЕЭС, привел бы к потере в 1965 году 25—30 миллионов долларов США экспортной выручки (12 процентов всего экспорта) и приблизительно такой же суммы в 1970 году (тогда это составило бы 9 процентов всего экспорта)[279]. Более того, планы Берега Слоновой Кости о создании новых отраслей промышленности для производства на экспорт растворимого кофе, масла, какао, банановой мякоти, ананасового сока, консервированных ананасов, консервированной рыбы — тунца — и различных видов обработанной древесины, несомненно, основываются с учетом высоких преференций ЕЭС. С другой стороны, намеренно делались самые благоразумные предположения относительно уровня экспорта промышленных товаров, изготовленных в Республике Берег Слоновой Кости, которые могли бы покупаться соседними странами в будущем. Предполагалось, что выручка, полученная от увеличения экспорта промышленных товаров, смогла бы компенсировать по крайней мере часть потерь, понесенных в результате снижения объема традиционного экспорта в развитые страны.

64. Если взять Сенегал, то выигрыш в ценах, полученный в результате льгот, установленных в зоне франка для арахиса, оценивался примерно в 15 миллионов долларов США в 1961 году, то есть 11 процентов всей экспортной выручки, и около 30 миллионов долларов в 1962 году, когда цены на мировом рынке упали. Продажа арахиса и арахисового масла по ценам мирового рынка (то есть без льгот зоны франка и ЕЭС) привела бы к потере 50 миллионов долларов США в 1964 году — последнем году действующего четырехлетнего плана, который предполагает значительное увеличение производства продукции, в том числе и арахисового масла. Эти потери можно было бы компенсировать за счет более высокого экспорта готовой продукции, главным образом в африканские страны, а также за счет развития производства продовольственных товаров, импорт которых увеличивается.

65. Как Берег Слоновой Кости, так и Сенегал, хотя они и понесли бы большие потери в случае отмены преференциальных льгот, были бы все же в состоянии найти рынки сбыта для большинства своих товаров и смогли бы отыскать возможности альтернативного экспорта как в Африке, так и за ее пределами; положение Сомали является совершенно другим. Даже после значительного снижения цен за последние несколько лет Сомали продает бананы (которые дают ей большую часть экспортной выручки) Италии по ценам на две трети выше цен мирового уровня. Даже только для достижения целей 1965—1966 годов в деле доведения издержек производства до уровня, который позволил бы Сомали торговать по ценам мирового рынка плюс 20 процентов преференциальных льгот ЕЭС, Сомали необходимо приложить громадные усилия, и все же без преференциальных льгот бананы Сомали не смогут конкурировать на мировом рынке в ближайшее время. Более того, хотя и существует возможность разностороннего развития, особенно в области сельского хозяйства, на претворение этой возможности в жизнь потребовалось бы значительное время, так как в настоящее время в этой стране не проводится даже самых основных исследований и не хватает экспериментальных данных.

66. Подобная оценка не произведена в отношении других ассоциированных стран, но

[279] GATT, *Special Group on Trade in Tropical Products*. Доклад о совещании подгруппы, учрежденной этой специальной группой, состоявшемся с 18 по 26 марта 1963 года. Документ L/1982 от 29 марта 1963 года. Эти расчеты основывались на уровне цен 1961—1962 годов.

в общем положение Камеруна, видимо, будет напоминать положение Берега Слоновой Кости (хотя с лучшими перспективами расширения экспорта готовой продукции в страны Экваториального таможенного союза), в то время как зависимость Мадагаскара от зоны франка и ЕЭС усугубляется его географической изоляцией.

67. Нетрудно убедиться, что для наиболее важных получателей преференциальных льгот, предоставляемых Францией и/или странами ЕЭС, более разностороннее развитие экономики, дальнейшая замена импорта и увеличение экспорта готовой продукции в другие африканские страны смогли бы в конечном счете создать такую обстановку, когда можно было бы отменить эти преференциальные льготы. Для того чтобы ускорить этот процесс, можно было бы постепенно расширять замену преференциальных льгот помощью, что уже предусматривается второй Конвенцией. Однако, даже если была бы предусмотрена значительная финансовая помощь для ускорения этого процесса и мировые цены стабилизировались бы на уровне, не ниже существующих, такое приспособление к новым условиям все же представлялось бы экономически, социально и политически трудным делом для заинтересованных государств. С другой стороны, повышение цен на мировом рынке ускорило бы этот переход и устранило бы необходимость в преференциальных льготах.

vi) *Неассоциированные страны*

68. Довольно трудно представить картину этих стран в качестве единой группы, поскольку единственной их общей чертой является просто то, что они не участницы второй Конвенции об ассоциации. В тропической Африке в эту группу входят бывшие и существующие британские колонии, такие как Гамбия, Сьерра-Леоне в Западной Африке, Нигерия и Гана в Восточной и Центральной Африке; Танганьика, Кения, Уганда, Занзибар, остров Маврикий, Северная и Южная Родезия и Ньясаленд в Восточной и Центральной Африке, а также Эфиопия и Либерия, которые давно являются независимыми. В эту группу стран входят также Гвинея, примыкавшая ранее к зоне франка, и португальские и испанские территории.

69. Различия в географическом и экономическом положении являются не менее важными, чем различия в политическом устройстве. В целом неассоциированные страны включают самые населенные районы тропической Африки, а одна Нигерия имеет больше населения, чем все бывшие французские ассоциированные заморские государства, вместе взятые. Однако некоторые неассоциированные страны являются такими же маленькими (по размерам и населению), как самые малые АЗГ. Несмотря на эти различия, группа неассоциированных стран является, несомненно, более развитой в экономическом отношении по сравнению с ассоциированными странами, и, соответственно, перед большинством из них проблемы емкости рынков не стоят так остро, как в случае с ассоциированными странами.

70. Номенклатура экспортируемых товаров имеет большее разнообразие в большинстве неассоциированных стран по сравнению с ассоциированными странами. Это объясняется частично их бóльшими размерами, а также более высоким уровнем экономического развития неассоциированных стран. Тем не менее характерной особенностью таких стран, как Гамбия, Гана и Ангола, до сих пор является зависимость их экономики от одной культуры, а в ряде других стран степень достигнутого разнообразия производимой продукции еще очень низка.

71. Зависимость от одного рынка сбыта имеет тенденцию быть менее выраженной в отношении группы неассоциированных стран по сравнению с ассоциированными странами. Однако в настоящих условиях такое положение не должно рассматриваться как преимущество, так как большое число неассоциированных стран сумело заполучить значительную долю рынка сбыта в странах ЕЭС в послевоенный период, чем и объясняется их озабоченность последствиями экономической интеграции в Западной Европе. Фактически доля экспорта целого ряда неассоциированных государств в страны ЕЭС была выше, чем доля экспорта любой из ассоциированных стран, если из последней исключить экспорт, направлявшийся в бывшие страны-метрополии. Наконец, независимо от их уровня экономического развития, большая часть (но не все) неассоциированных стран обычно имела возможность балансировать свои текущие бюджеты, не прибегая к иностранной помощи.

72. Все бывшие и настоящие английские колонии в Африке извлекают определенную выгоду из факта существования преференций в системе Британского содружества. Однако следует отметить, что для целого ряда африканских стран эти преференции имеют очень небольшое значение. Это относится, в частности, к Гане, так как преференции на какао незначительны по своей величине, и до некоторой степени к бывшей английской Восточной Африке, так как преференции на кофе и сизаль соответственно очень незначительны и равны нулю. С другой стороны, преференции на арахис (что имеет важное значение для Гамбии и Нигерии), на сельскохозяйственные

продукты умеренной зоны (Кения), сахар (остров Маврикий) и табак (Родезия) достаточно велики, чтобы сделать определенную разницу в конкурентоспособности товаров и выручке от экспорта для соответствующих стран. До недавнего времени то же самое касалось и древесины, вывозимой из тропических стран. Эти преференции не сопровождаются какой-либо формой регулирования сбыта этих товаров. Более того, так как рынок Англии был относительно невелик по сравнению с экспортными возможностями стран Британского содружества, то подобная система преференций не привела (как это указывалось выше) к чрезмерной концентрации на этом рынке товаров, экспортируемых на преференциальной основе, хотя тем не менее он полностью снабжался за счет ресурсов Британского содружества.

73. Трудно точно определить последствия нового единого внешнего таможенного тарифа ЕЭС для отдельных неассоциированных стран. В таблице IV-5 приводятся расчеты, основанные на статистических данных по импорту «шестерки» за 1958 год и в соответствии с первоначальным вариантом ЕВТ. В настоящее время единый внешний тариф значительно снижен на большую часть товаров, представляющих интерес для стран тропической Африки, а на два вида товаров он снят вообще. С другой стороны, ввоз из неассоциированных стран в страны ЕЭС значительно возрос с 1958 года, и поэтому очевидно, что цифры, приведенные в графе 5 таблицы IV-5, будут намного меньше, в то время как цифры, приведенные в графе 7, не изменятся. Имея все это в виду, можно прийти к заключению, что единый внешний тариф коснулся главным образом экспортеров кофе и какао, в то время как его воздействие на страны, экспортирующие масличные семена и промышленное сырье, пока еще незначительно.

74. Секретариат ГАТТ сделал попытку определить положение Нигерии в случае отмены *всех* пошлин и ограничений на продукты тропической зоны, в которых в большой степени заинтересованы промышленные страны, то есть дать такой анализ, какой был сделан в отношении Берега Слоновой Кости, Сенегала и Сомали. Не было обнаружено никаких преимуществ в ценах, которыми пользовалась бы Нигерия при продаже своих товаров в Англии, но так как Англия импортирует больше 95 процентов всего ее спроса на пять перечисленных товаров из стран Британского содружества, то, очевидно, те преференции, которые она гарантирует, влияют на направление экспорта. Это ни в коей мере не означает, что ликвидация системы преференций, которой пользуются страны Британского содружества, не причинит ущерба экспорту товаров из Нигерии[280]. С другой стороны, специальные меры по регулированию сбыта в зоне франка, дополненные преференциями, способствовали тому, что нигерийские товары не могли проникать на французский рынок во всех тех случаях, когда эти товары можно было получать из стран

[280] Пошлины, отмененные на эти продукты (включая тропическую древесину твердых пород), составляют примерно 4—5 миллионов фунтов стерлингов в год, то есть приблизительно 6—7 процентов стоимости фоб всего экспорта в Соединенное Королевство.

ТАБЛИЦА IV-5

Размеры внешнего тарифа ЕЭС на импорт товаров из третьих стран

	Импорт в 1958 году (в млн. долл.)				*Средний процент обложения внешним тарифом ЕЭС импорта*[b]	*Пошлины ЕЭС на импорт*[c] *(млн. долл.)*	*Средний процент обложения тарифом ЕЭС всего экспорта третьей страны*[d]
	Товары, облагаемые пошлиной „ад валорем"	*Товары, на которые пошлины еще не установлены*	*Товары, облагаемые специфическими пошлинами*	*Уголь, железо, сталь и атомное сырье*[a]			
Гана	94,0	—	—	1,6	7,4	10,4	3,6
Португальские территории[e]	50,8	—	—	3,7	8,2	4,2	1,9
Эфиопия	12,5	—	—	0,2	3,1	1,1	1,7
Британская Восточная Африка[f]	93,3	0,3	—	0,5	5,0	5,3	1,3
Федерация Родезии и Ньясаленда	63,5	—	—	0,4	3,4	3,1	0,8
Нигерия	112,2	—	—	0,7	2,3	2,6	0,7
Британская Западная Африка[g]	8,1	—	—	9,2	2,9	0,2	0,3
Либерия	12,3	—	—	16,5	0,5	0,06	0,0

Источник: Статистическое бюро ЕЭС.

[a] На которые распространяются условия Европейского объединения угля и стали и Евратома.

[b] Только товары, облагаемые пошлинами «ад валорем».

[c] Стоимость товаров, облагаемых пошлинами «ад валорем» и увеличенная на среднюю величину пошлин стран ЕЭС.

[d] Предыдущая колонка в процентах по всему экспорту, зарегистрированному страной Африки: это дает лишь приблизительную оценку.

[e] Ангола, Мозамбик, Португальская Гвинея и т. д.

[f] Включая Занзибар, Маврикий, Сешель.

[g] Гамбия, Сьерра-Леоне и остров св. Елены.

зоны франка. Таким образом, основные рынки ЕЭС для товаров из Нигерии находятся за пределами Франции. Конго являлось для Нигерии основным конкурентом на бельгийском рынке. Этим объясняются опасения Нигерии, что в конечном счете она потеряет больше в результате существования преференции ЕЭС во всех странах ЕЭС, кроме Франции, по сравнению с тем, что она может выиграть, проникнув на французский рынок, если даже будут ликвидированы специальные меры по регулированию сбыта в зоне франка. Произведя оценку относительного значения преференционных систем, существующих в Британском содружестве, зоне франка и ЕЭС, секретариат ГАТТ пришел к выводу, что «ликвидация *всех* торговых барьеров и преференций в конечном счете улучшит условия доступа на рынки сбыта экспортируемых Нигерией сельскохозяйственных продуктов тропической зоны и приведет к более высокой выручке от экспорта».

75. Возникает много неясностей при попытке определить те принципиальные положения, на основе которых может быть достигнуто соглашение между Нигерией и ЕЭС. Нигерия является основным поставщиком пальмовых орехов и арахиса, но в любом случае эти товары на рынке ЕЭС пошлиной не облагаются. Другое дело, когда речь идет об арахисовом масле. Нигерия только недавно создала местную маслобойную промышленность, предназначенную для работы на экспорт, и еще не сделала попытки проникнуть на рынок ЕЭС, где идет более острая конкурентная борьба между производителями арахисового масла по сравнению с конкурентной борьбой между поставщиками очищенного арахиса. Наконец, по техническим причинам пальмовое масло, как правило, производится там, где произрастает пальмовый орех, и поэтому не существует прямой конкуренции с маслобойными предприятиями стран-метрополий. В данном случае Нигерия сталкивается с неассоциированным конкурентом, Индонезией[281], что исключает какие-либо автономные тарифные уступки со стороны ЕЭС, сделанные на двусторонней основе.

76. Подводя итог, можно сказать, что в отношении масличных семян и растительного масла автономные тарифные уступки, на которые могло бы пойти ЕЭС, будут для Нигерии или не нужны, или непрактичны, а статус ассоциированной страны, подобный тому, которым пользуются 18 африканских государств, сможет существенным образом изменить положение только в отношении растительного масла. Но реальной проблемой, которая стоит перед Нигерией, является политика ЕЭС в отношении жиров и растительного масла, а также связанная с этим политика в отношении молочных продуктов. Для того чтобы соответствующим образом учитывать в каком-либо соглашении интересы Нигерии (крупнейшего неассоциированного поставщика масличных семян), любой договор этой страны со странами общего рынка должен включать статью, подобную статье 11 Конвенции об ассоциации 18 африканских стран, которая предусматривает защиту интересов этих стран во время выработки общей сельскохозяйственной политики. По всей вероятности, в особых случаях, касающихся жиров и растительного масла, интересы Нигерии и 18 ассоциированных африканских стран будут иметь тенденцию скорее к совпадению, нежели к конфликту. Что же касается какао, то только ассоциация с ЕЭС или многосторонние тарифные уступки могут изменить относительное положение Нигерии, но данный товар не имеет жизненно важного значения для этой страны.

77. Важно отметить, что Нигерия в порядке компенсации может предложить ассоциированным заморским государствам в обмен на тарифные уступки отказаться от преференций Британского содружества; такая мера рассматривалась во время обсуждения проблем в специальной группе ГАТТ по сельскохозяйственным продуктам тропической зоны. Данная краткая характеристика положения Нигерии показывает всю сложность тех проблем, с которыми придется столкнуться в любых двусторонних переговорах между неассоциированной страной тропической Африки и ЕЭС.

vii) *Значение ассоциации с ЕЭС для индустриализации и экономической интеграции африканских стран*

78. Влияние присоединения на основе ассоциации 18 африканских стран к ЕЭС на общую ориентацию промышленного развития этих стран тесно связано с теми возможностями, которые они сохранили для защиты своей нарождающейся промышленности, а также с более общей проблемой экономической интеграции в Африке.

79. Может показаться, по крайней мере в принципе, что облегченный преференциями доступ на рынок ЕЭС для переработанных продуктов и ограничения, с которыми сталкиваются ассоциированные заморские государства при защите интересов местных рынков, должны побудить их отдавать предпочтение развитию таких отраслей промышленности, как маслобойная промышленность, промышленность по переработке какао, деревообделочная,

[281] Если принимать во внимание все страны, то основным поставщиком является Конго (Леопольдвиль).

промышленность по выплавке и переработке алюминия и т. д., то есть тех отраслей, которые работают на экспорт в Западную Европу. Незначительные по величине местные рынки отдельных АЗГ также способствуют развитию тенденции к концентрации усилий на создании экспортных отраслей промышленности, такой тенденции, которая не только неблагоприятно скажется на сбалансированном экономическом развитии АЗГ, но также в еще большей степени отдалит их от других африканских государств и одновременно увеличит их зависимость от ЕЭС. Положительное решение вопросов, касающихся защиты местных отраслей промышленности и создания рынков большой емкости, будет в большой степени зависеть от практического проведения в жизнь второй Конвенции об ассоциации.

80. Соответствующие положения Конвенции (см. главу II, пункты 77—79) не ограничивают *a priori* размеры протекционных тарифов и квот, которые могут быть применены АЗГ для защиты своей промышленности. Тем не менее консультации, которые обязательно требуются для введения тарифов и квот, могут дать возможность ЕЭС неофициально влиять на АЗГ, пожалуй, не столько в отношении уже имеющихся отраслей промышленности, сколько в отношении тех, создание которых планируется. В этой связи следует отметить, что в течение первых пяти лет существования ассоциации ЕЭС принимало без каких-либо возражений не только многочисленные повышения тарифов недискриминационного характера, проводимые ассоциированными заморскими государствами, но и такие крайние меры, как полное запрещение импорта, введенное, например, Сенегалом с целью защиты своей промышленности, оказавшейся под угрозой потери рынков Западной Африки.

81. Главная долгосрочная проблема, важная как для неассоциированных государств, так и для ассоциированных, состоит в совместимости второй Конвенции об ассоциации с фактом создания региональных рынков, куда должны войти как ассоциированные, так и неассоциированные страны. Региональная экономическая интеграция представляет для Африки проблему первостепенной важности не только потому, что большинство национальных рынков имеет небольшие размеры, но и потому, что политические границы разделяют районы, имеющие взаимно дополняющие друг друга ресурсы и традиционные торговые связи, которые возникли благодаря географической близости, культурным связям и миграционным движениям населения. В колониальную эпоху главные линии раздела соответствовали границам, установленным различными странами-метрополиями, причем торговля между территориями, принадлежащими одной и той же стране, была сравнительно свободной и фактически целый ряд этих территорий принадлежал к общему таможенному союзу. После получения независимости африканские страны начали постепенно устанавливать национальные таможенные границы[282], в то время как в вопросе об ассоциации была заложена тенденция к отрыву бывших французских, бельгийских и итальянских колоний от остальных стран Африки. Если даже будут успешно устранены все препятствия на пути к региональной кооперации внутри ассоциированных[283] и неассоциированных стран, продолжающийся раскол между двумя группами все же создаст серьезные трудности, особенно в Западной Африке, где имеются 13 стран, ассоциированных с ЕЭС, 5 неассоциированных государств и целый ряд сравнительно небольших зависимых территорий. Среди неассоциированных стран два наиболее важных государства, Нигерия и Гана, не имеют общей границы как между собой, так и с другими тремя неассоциированными странами, причем морские порты, которые лучше всего могли бы обслужить огромные территории ассоциированных Верхней Вольты, Нигера и даже Мали и Чада, находятся в неассоциированных государствах. Подобным же образом рабочая сила из сухопутных стран в большой степени мигрирует в поисках работы в неассоциированные прибрежные государства. Хотя общая картина Центральной Африки не столь сложна, все же она в некоторой степени схожа с обстановкой, сложившейся в Западной Африке; так, например, Руанда и Бурунди [и даже восточные провинции Конго (Леопольдвиль)] в большой мере зависят от транспортных связей и рынка рабочей силы неассоциированной Восточной Африки.

82. Важная практическая сторона этой проблемы связана с особенностями функционирования таможенной системы в большинстве районов Африки, где почти невозможно надежно контролировать сухопутные границы и где даже незначительная разница в ценах может вызвать крупные контрабандные переброски товаров (особенно импортированных товаров широкого потребления). В этих условиях неучастие даже одного приморского государства в таможенном союзе, возникшем в данном районе, в значительной степени затруднит или даже сделает совсем невозмож-

[282] См. UNECA, *Customs Administration in West Africa*, документ E/CN. 14/STCWPCA. 1, Аддис-Абеба, 1961.

[283] В настоящее время в рамках *Афро-Мальгашской организации экономического сотрудничества* проявляется определенная степень сотрудничества между большинством ассоциированных африканских стран; этому способствует общность развития их культуры.

ной индустриализацию, так как это государство сможет получать значительную выгоду от контрабандного реэкспорта в страны таможенного союза товаров, конкурирующих с продукцией нарождающейся промышленности последних.

83. Формальные положения Конвенции, на первый взгляд, содержат довольно-таки четкие формулировки об участии ассоциированных стран Африки в таможенных союзах и т. д. Статья 7 предусматривает режим наибольшего благоприятствования в отношении «шестерки» (помимо пограничной торговли), за исключением таможенных союзов и зон свободной торговли, образованных среди АЗГ, определенное разрешение на существование которых содержится в статье 8. Статья 9 разрешает образование таможенных союзов и зон свободной торговли, в которые также могут входить и неассоциированные страны «в том случае, если они (союзы и зоны) не являются и в дальнейшем не окажутся несовместимыми с принципами и положениями вышеуказанной Конвенции». Таким образом, статья 7 совершенно ясно исключает возможность образования такого подлинного таможенного союза, который может проводить дискриминацию также и в отношении «шестерки».

84. С другой стороны, наличие в Конвенции статьи 9 указывает на желание договаривающихся сторон не мешать экономическому сотрудничеству между африканскими ассоциированными и неассоциированными государствами[284]. Это предполагает возможность путем ссылки на те общие принципы, которые включены в статью 1, толковать Конвенцию не в буквальном смысле[285]. На практике этот вопрос может быть решен только путем предоставления Совету ассоциации реального проверенного случая, который повлек дискриминацию против «шестерки» как экономической группы[286].

2. СРЕДИЗЕМНОМОРСКИЙ РАЙОН

85. В этом разделе под Средиземноморским районом подразумевается район, куда включены все страны, граничащие со Средиземным морем. Однако по практическим соображениям Югославия и Албания будут исключены из обсуждения, и будет рассматриваться положение только других стран, не являющихся членами ЕЭС[287].

86. Эти страны рассматриваются как группа по трем причинам. Во-первых, они экспортируют (особенно в страны ЕЭС) большей частью одни и те же товары. Из таблицы IV-6 видно, что различия в экспортной структуре отдельных стран этой группы довольно-таки значительны, но если взять каждый товар в отдельности, то окажется, что несколько стран являются важными экспортерами в ЕЭС. Во-вторых, несколько стран этого района имеют двусторонние связи с одной из стран Общего рынка (Алжир, Марокко и Тунис с Францией, Ливия с Италией), в то время как другие (Греция и Турция) заключили соглашение об ассоциации с ЕЭС или добиваются этого. Наконец, за малым исключением, все страны этого района (имеют ли они особые связи с «шестеркой» или нет) в большой степени зависят от рынка ЕЭС в отношении своего экспорта. Исключение составляют Ливан, Египет и Сирия, которые вывозят приблизительно 10, 15 и 20 процентов своего экспорта соответственно в страны Общего рынка, хотя даже эти государства имеют потенциально большую зависимость от расширения своего экспорта в ЕЭС, чем та, которую могут показать имеющиеся цифры.

87. Хотя ЕАСТ (и особенно Соединенное Королевство) также представляют собой важный рынок для некоторых товаров, экспортируемых из отдельных стран этого района, в большинстве случаев этот рынок не может являться альтернативой экспорту в ЕЭС, так как Англия или ввозит незначительное количе-

[284] «Представляется целесообразным предусмотреть для ассоциированных государств возможность сохранения или создания таможенных союзов или зон свободной торговли между ними или с третьими странами. Обе статьи соответствуют общей тенденции, наблюдающейся в мировом экономическом сотрудничестве, самым типичным примером которой является Европейское экономическое сообщество. Они ясно показывают, что эта ассоциация отнюдь не препятствует мероприятиям по объединению в Африке [a].

В Африке уже существуют экономические группировки; участие ассоциированных государств в этих группировках никогда ничем не препятствовало нормальной деятельности ассоциации. Наоборот, есть все основания надеяться, что усиление экономического сотрудничества между ассоциированными государствами либо между одним или несколькими ассоциированными государствами и третьими государствами усилит благоприятные результаты ассоциации».

[a] «См. также статью 30 Конвенции, согласно положениям которой ассоциированные государства могут предоставлять льготные права выходцам из третьих стран в связи с региональными соглашениями».

[285] Доклад г-на Гастона Торна о Конвенции, представленный от имени Комиссии по сотрудничеству с развивающимися странами Европейского парламента (документ 65, 13 сентября 1963 года). Для более подробного разбора проблемы с точки зрения африканских государств см. UNECA „Background Paper on the Establishment of an African Common Market" (E/CN. 14/5 STC. 20).

[286] Заявление по этому поводу было сделано наблюдателем от ЕЭС на втором заседании Постоянного комитета ЕКА по торговле (см. E/CN. 14/STC. 33, пункт 25).

[287] Только 12 процентов югославского экспорта в страны ЕЭС состоят из товаров, перечисленных в таблице IV-6.

ТАБЛИЦА IV-6

Импорт ЕЭС отдельных товаров из средиземноморских стран, 1959-1961 годы

(в десятках тысяч долларов США)

Товары	*Страны происхождения*														*Общий объем вывоза из средиземноморских стран*	*В процентах к импорту ЕЭС из третьих стран*
	Все страны мира	*Все страны мира без ЕЭС*	*Алжир*	*Марокко*	*Тунис*	*Ливия*	*Египет*	*Кипр*	*Сирия*	*Испания*	*Турция*	*Греция*	*Израиль*	*Ливан*		
Пшеница	35 727	32 248	5	734	468	—	—	—	—	16	413	64	82	—	1 782	5,5
Овощи	38 235	19 317	3 008	4 119	265	3	671	17	22	1 376	300	118	20	80	9 999	51,7
Сушеные фрукты	4 990	4 828	651	2	79	3	—	11	—	62	1255	1032	—	7	3 102	64,0
Цитрусовые	27 259	24 343	3 979	4 482	594	3	32	36	—	9 320	87	46	1463	5	20 047	83,2
Другие виды свежих фруктов (см. бананы)	44 017	25 397	321	218	129	13	3	—	2	2 492	1605	532	5	20	5 340	21,0
Рыбные продукты, консервы	7 192	6 724	131	1 544	151	34	1	—	—	494	—	—	—	—	2 355	35,0
Оливковое масло	6 163	5 932	101	57	1994	63	—	3	—	3 289	1	178	2	—	5 688	95,9
Вина	32 805	26 960	21 495	1 526	1838	1	—	42	—	679	8	127	3	—	25 719	95,3
Табак	22 630	20 403	446	4	—	—	—	7	1	10	1172	2902	—	13	4 555	22,3
Железная руда	51 387	41 285	1 137	799	317	—	58	2	—	2 184	336	139	—	1	4 973	12,1
Фосфаты и суперфосфаты	8 663	8 634	203	4 812	1286	—	8	—	—	2	2	—	5	—	6 318	73,2
Свинец	4 633	3 383	19	371	338	—	—	—	—	138	—	—	—	—	866	25,6
Хлопок	67 290	65 609	31	61	—	—	4322	—	2128	—	4162	1168	18	6	11 896	18,1
Пробка	1 283	1 256	72	327	34	—	—	—	—	214	—	—	—	—	647	51,5
Итого	352 274	286 319	31 599	19 056	7493	120	5095	118	2153	20 276	9341	6306	1598	132	103 287	36,1
Итог в процентах ко всему импорту, исключая общий импорт нефти	13,2	13,8	84,1	66,3	78,1	25,5	74,4	4,6	83,5	66,1	62,8	68,3	29,4	19,0	84,0	

Источник: EEC, Foreign trade analytical tables.

ство подобных товаров (оливковое масло, вино, пробка и т. д.), или является традиционным импортером товаров из других стран, обычно принадлежащих к Британскому содружеству (табак, цитрусовые и т. д.) [288].

88. Выше указывалось, что рыночные перспективы для сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, составляющие значительную часть экспорта из этого района, варьируются в широком диапазоне от товара к товару [289]. По этой причине может оказаться, что средиземноморские страны будут конкурировать между собой в значительной степени из-за застойного рынка или конфликтовать из-за дополнительного импорта, поглощаемого развивающимся рынком. В обоих случаях, однако, торговая политика ЕЭС будет играть решающую роль в определении географического направления и товарной структуры экспорта из Средиземноморского района. Этот район является важным поставщиком товаров для ЕЭС; в отношении товаров, приведенных в таблице IV-6, он поставляет более одной трети всего импорта ЕЭС из третьих стран, причем в отношении семи товаров его доля превышает 50 процентов.

89. Следует отметить, что данная классификация товаров недостаточно подробна, чтобы показать специфические категории товаров, которые, хотя и включены в общую рубрику, имеют особое значение для Средиземноморского района. Так, например, средиземноморская пшеница составляет только небольшую долю импорта зерновых в ЕЭС из третьих стран, но ее доля несколько выше, если учитывать только ввоз твердой пшеницы. Таким же образом этот район является преобладающим поставщиком некоторых сельскохозяйственных продуктов, таких как томаты и виноград, которые подпадают под рубрику «овощи» и «другие свежие фрукты»; это также касается и табака, причем в данном случае Греция и Турция вместе с Югославией и Болгарией являются почти монопольными поставщиками турецкого (восточного) табачного листа.

90. Если взять по отдельности Израиль, Ливан и Ливию, то в каждой из этих стран на 15 из перечисленных товаров приходится более 60 процентов общего экспорта в ЕЭС, причем средняя цифра за последние три года (за которые имеются данные) достигала 84 процентов по сравнению с долей этих товаров в общем импорте ЕЭС — 13 процентов или в импорте ЕЭС из третьих стран — 14 процентов. Эта значительная экспортная концентрация на сравнительно небольшом числе товаров еще больше увеличится, если в список таких товаров включить некоторые другие категории продуктов, имеющих большое значение для отдельных стран, например спаржа и свинцовая руда для Алжира, Марокко и Туниса, арахис для Ливии и медь для Кипра. Для большого числа рассматриваемых товаров ЕЭС является крупнейшим единым рынком в этом районе, в то время как различия в запросах и наличие транспортных проблем ограничивают возможность расширения экспорта товаров на другие рынки.

91. Несмотря на обоюдную важность ЕЭС и Средиземноморского района (за исключением очень немногих товаров), ни одна из стран этого района не может претендовать на роль главного внешнего поставщика ЕЭС, даже если принять более подробную классификацию товаров по сравнению с приведенной в таблице. Вследствие этого почти для всех товаров выгоду от любого недискриминационного снижения тарифов придется разделить с другими государствами этого района или с другими третьими странами, в особенности с США, Южно-Африканской Республикой, Австралией, а среди развивающихся стран — с Родезией и Ньясалендом (в отношении табака).

92. Другим важным соображением является то, что в отношении целого ряда товаров страны района конкурируют не только с третьими странами-экспортерами, но также и со средиземноморскими государствами — членами ЕЭС [290]. Значение этой конкуренции видно из цифр, характеризующих долю внутренней торговли между странами в общем импорте ЕЭС, то есть из разницы между цифрами первой и второй колонок таблицы. Эта доля сравнительно невелика в отношении сушеных фруктов, рыбных консервов, оливкового масла, табака, фосфатов, хлопка и пробки. В то же время следует иметь в виду, что в отношении целого ряда статей экспорта Алжир, Марокко, Тунис и до некоторой степени Ливия традиционно пользуются привилегированным положением на рынках некоторых стран ЕЭС. Слияние этого потока привилегированного экспорта с внутренней торговлей между странами ЕЭС существенно изменило бы положение в отношении пшеницы, овощей, цитрусовых, рыбных консервов, оливкового масла, вина, фосфоритов, свинца и пробки, причем некоторые из этих товаров могли бы проникать на рынок ЕЭС беспошлинно. Как

[288] Наиболее важным исключением из того, что было сказано выше, является Испания (см. ниже). С другой стороны, Португалия, хотя и несредиземноморская страна, имеет ту же номенклатуру вывозимых товаров и экспортирует их в основном в Соединенное Королевство, поэтому здесь она не рассматривается.

[289] Глава III, раздел 1, подразделы i и ii.

[290] Однако в отношении томатов и некоторых других овощей они также конкурируют и с Нидерландами.

будет показано ниже, ассоциация Греции и Турции с ЕЭС увеличит важность привилегированного экспорта целого ряда товаров, в вывозе которых развивающиеся страны имеют большую заинтересованность.

93. Таким образом, в отношении подавляющего большинства рассматриваемых товаров самый легкий способ для улучшения экспортных возможностей для какой-либо страны этого района заключается в предоставлении ей преференциального доступа на рынок в рамках ассоциации, основанной на принципах таможенного союза или зоны свободной торговли. Заключение соглашения такого рода в то же самое время представляет собой очень серьезную угрозу для других фактических или потенциальных экспортеров. И, наоборот, отмена привилегий, которыми пользовались в течение долгого периода на основе двусторонних соглашений определенные торговые потоки, может оказаться серьезным ударом по торговле соответствующих стран, улучшая в то же время относительное положение других экспортеров. Все эти особенности экспорта средиземноморских стран в ЕЭС говорят о том, что их вывоз зависит от небольшого числа рынков с высокой степенью конкуренции и может быть легко подорван договорными мероприятиями ЕЭС. И в самом деле, подобные мероприятия могут фактически заставить третьи страны добиваться какой-либо формы ассоциации или договоренности с ЕЭС только в силу того, что их конкуренты это уже сделали. Именно на фоне всех этих особенностей и рассматривается положение отдельных стран Средиземноморского района.

i) *Греция*

94. Ассоциация Греции с ЕЭС была в общем воспринята как пробный случай для заключения подобных соглашений с развивающимися странами, которые не являются бывшими зависимыми территориями.

95. При валовом национальном продукте (ВНП) на душу населения, составляющем приблизительно одну треть средней цифры для ЕЭС, и при 50 процентах активного населения, занятого в сельском хозяйстве, Греция явно отстает от уровня развития, достигнутого «шестеркой». Хотя Греция как по численности населения (8,5 миллиона), так и по валовому национальному продукту (менее 4 миллиардов долларов США в 1961 году) занимает сравнительно скромное место, ее зависимость от внешней торговли не очень велика; в 1961 году экспорт равнялся 6 процентам ВНП, а импорт составлял 18 процентов ВНП. Очень важную роль для покрытия этого разрыва между экспортом и импортом играют различные услуги и денежные переводы, притекающие в страну.

96. В годы, предшествующие переговорам о Договоре об ассоциации, почти 40 процентов торговли (как экспорта, так и импорта) приходилось на «шестерку». Торговля со странами СЭВ составляла приблизительно 16 процентов общего экспорта, а со странами ЕАСТ и с Соединенными Штатами — по 14 процентов[291]. Зависимость от рынка ЕЭС была, однако, значительно выше средней цифры в отношении табака, вина и свежих фруктов (за исключением цитрусовых) и намного ниже средней цифры в отношении обыкновенного изюма и изюма без косточек, так как данные продукты в основном экспортировались в Соединенное Королевство.

97. Среди стран ЕЭС Западная Германия является самым крупным покупателем товаров, экспортируемых из Греции; на ее долю приходится около половины всего греческого экспорта в ЕЭС и даже больше половины ввоза изюма, свежих фруктов, вина и табака, которые составляют около трех четвертей греческого экспорта в Западную Германию. Все эти продукты облагаются более высокой пошлиной по единому внешнему тарифу, чем в Западной Германии. Последняя же представляла собой довольно-таки открытый и растущий рынок для всех этих товаров. Это особенно было верно в отношении табака, так как в Западной Германии, а также в странах Бенилюкса отсутствует государственная монополия на табачные изделия. Среди главных статей греческого экспорта Западной Германией в больших количествах не закупается только хлопок, для которого основным рынком среди стран ЕЭС является Франция. Хотя экономическая интеграция между «шестеркой» и ассоциированными 18 африканскими странами в ближайший период оказала бы только ограниченное отрицательное влияние на *существующий* рынок в странах ЕЭС для греческого экспорта, Греция попала бы в такое положение, при котором она вряд ли могла бы извлечь выгоду от расширяющегося спроса (в основном в Западной Германии), если бы ей не удалось достичь той или иной формы *modus vivendi* в ЕЭС.

98. Соглашение об ассоциации между Грецией и Общим рынком вступило в силу в ноябре 1962 года. Основные положения Со-

[291] Как показано в таблице IV-7, в 1960—1961 годах произошел значительный сдвиг от стран ЕЭС к странам СЭВ. Падение экспорта в страны «шестерки» произошло исключительно вследствие трех изменений, не связанных с интеграцией ЕЭС: исчезновением благоприятной возможности экспортировать во Францию вино на сумму 17 миллионов долларов и экспортировать табак в Италию на сумму 5,6 миллиона долларов (что имело место в 1958 году) и падением цен на ввозимый во Францию хлопок в размере 4 миллионов долларов (см. таблицу IV-8).

ТАБЛИЦА IV-7

Направление внешней торговли Греции, 1957—1962 годы

Э: — экспорт И: — импорт

	1957 год		*1958 год*		*1959 год*		*1960 год*		*1961 год*		*1962 год*	
	Э	*И*	*Э*	*И*	*Э*	*И*	*Э*	*И*	*Э*	*И*	*Э*	*И*
Общий объем (в млн. долл.)	220	524	232	565	204	567	203	702	223	714	249	701
Распределение в процентах												
ЕЭС	44,2	40,8	42,3	42,6	39,5	37,9	32,8	33,7	30,5	38,1	35,6	43,3
Германия	25,8	18,8	20,5	20,3	20,5	19,2	18,5	15,9	18,8	18,0	17,7	18,9
Франция	6,8	6,0	12,8	5,4	7,3	3,7	4,8	4,6	5,1	6,1	5,3	7,9
Италия	8,2	9,8	6,0	8,8	7,4	7,0	6,2	5,8	2,8	6,5	8,5	7,7
Нидерланды	2,2	3,0	2,0	4,8	3,2	4,4	2,5	3,0	2,3	4,3	2,6	4,0
Бельгия—Люксембург	1,2	3,2	1,0	3,3	1,2	3,6	0,8	4,4	0,9	3,2	1,5	4,8
ЕАСТ	14,9	20,0	13,2	18,7	14,3	20,2	15,1	16,8	14,1	18,4	18,1	21,1
Соединенное Королевство	8,9	11,1	7,6	9,9	9,3	11,9	9,5	10,2	7,8	10,6	9,7	11,9
США	13,8	16,3	13,6	13,7	12,9	10,3	13,4	13,5	14,5	11,4	7,7	9,6
Страны СЭВ	12,0	5,8	16,2	7,0	16,5	7,8	22,1	8,0	23,4	7,1	20,3	7,8
Югославия	4,0	2,6	4,0	2,4	5,1	2,4	4,5	2,8	5,4	2,7	6,7	1,2
Другие страны	11,1	14,5	10,7	15,6	11,9	21,4	12,1	25,2	12,1	22,3	11,6	17,0

Источники: Статистика Греции и ОЭСР.

глашения об ассоциации, выполнение которого должно будет через 22 года привести к установлению таможенного союза, приведены ниже[292].

а) *Тарифы*

99. Таможенные тарифы Греции будут снижаться в отношении «шестерки» по стадиям, уменьшаясь каждый раз на 10 процентов, что в принципе должно будет привести к полной их отмене в течение двенадцатилетнего периода. (Первое снижение на 10 процентов произошло одновременно с вступлением в силу Соглашения об ассоциации.) Однако, признавая особое положение Греции, было решено, что в отношении определенных продуктов, перечисленных в приложении 1 к Соглашению, постепенное снижение тарифов может быть проведено в течение 22-летнего периода, так как ввиду существующего уровня производства в Греции потребуется больше времени для переходного периода. Первое снижение тарифов на подобные продукты произошло сразу же, но в размере 5 процентов, хотя после истечения десяти лет размеры снижения будут доведены до 8 процентов. Конечно, произойдет также постепенное выравнивание греческих тарифов по отношению к единому внешнему тарифу, причем опять будет сделано различие между продуктами, в отношении которых снижение тарифов займет более продолжительный срок, и обычными продуктами[293].

100. В свою очередь «шестерка» при вступлении в силу Соглашения немедленно распространила на греческие сельскохозяйственные и промышленные товары то снижение тарифов, которое страны ЕЭС до сих пор производили в отношении друг друга; Греция также включается в последующее снижение тарифов, осуществляемое внутри Сообщества по ускоренной программе. Греческие таможенные пошлины фискального характера также подлежат отмене, но они могут быть заменены внутренними налогами. В любом случае при возникновении серьезных трудностей вследствие отмены пошлины последняя может быть сохранена на протяжении 6 лет[294].

[292] Здесь приводятся только те положения, которые касаются тарифов и количественных ограничений на ввоз. Другие важные положения касаются займа до 125 миллионов долларов, предоставляемого Европейским инвестиционным банком. Заем предоставляется в течение первых 5 лет и подлежит погашению в течение 25 лет.

[293] В среднем существующие греческие тарифы выше единого внешнего тарифа. В тех случаях, когда разница в тарифных ставках не превышает 15 процентов, выравнивание произойдет за один раз спустя три года после вступления в силу соглашения об ассоциации, а в случаях, когда разница превышает 15 процентов, выравнивание будет происходить в течение 12 лет, и опять после трехлетнего переходного периода. В отношении продуктов, перечисленных в приложении 1, процесс выравнивания будет состоять из 20-процентного снижения тарифов по истечении 8-летнего периода, независимо от разницы существующей между греческим тарифом и единым внешним тарифом, а затем, соответственно, — из полной отмены тарифов на протяжении последующих пяти лет в том случае, если разница менее 15 процентов, и из постепенной отмены тарифов, рассчитанной на три этапа, для других продуктов.

[294] За санкцией для сохранения пошлины на шесть лет следовало обращаться в течение первых двух месяцев после вступления Соглашения в силу.

ТАБЛИЦА IV-8

Общий экспорт Греции и экспорт отдельных товаров по отдельным районам и странам, 1958, 1959, 1961 и 1962 годы

(в миллионах долларов по текущим ценам фоб)

Район и страна назначения	Общий объем				Коринка и изюм				Цитрусовые				Другие свежие фрукты, включая сушеный инжир			
	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962
Все страны мира	231,8	204,2	223,3	248,6	31,4	29,9	26,8	30,7	5,1	6,0	7,3	8,5	8,6	9,5	9,8	10,6
ЕЭС	98,0	80,6	68,1	88,6	9,3	9,9	7,8	9,3	0,8	0,3	0,3	0,3	5,2	6,0	6,1	6,2
Западная Германия	47,4	41,8	42,1	44,0	5,2	6,3	4,6	5,6	0,7	0,3	0,2	0,2	4,8	5,5	5,8	6,1
Франция	29,8	14,9	11,3	13,2	0,9	0,9	0,7	0,9	—	—	0,1	0,1	0,3	0,5	0,2	0,1
Италия	13,9	15,1	7,6	21,2	0,3	0,3	0,3	0,4	—	—	—	—	0,1	—	—	—
Нидерланды	4,5	6,4	5,2	6,5	2,8	2,4	2,2	2,4	0,1	—	—	—	—	—	0,1	—
Бельгия—Люксембург	2,4	2,4	1,9	3,7	0,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
АЗГ	0,2	0,2	0,2	0,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ЕАСТ (без Финляндии)	30,6	29,1	32,2	44,9	15,0	12,9	11,7	14,4	0,2	0,1	0,2	0,7	1,9	1,2	1,3	1,6
Соединенное Королевство	17,7	19,0	17,4	24,2	13,4	11,9	10,8	13,4	—	—	—	0,1	0,6	0,4	0,6	0,9
Соединенные Штаты	31,5	26,3	32,4	19,2	0,2	—	—	—	—	—	—	—	0,5	0,3	0,4	0,6
СЭВ	37,6	33,6	52,3	50,4	4,3	3,1	5,1	3,7	3,5	4,0	5,4	5,8	0,5	0,2	0,4	0,6
Югославия	9,2	10,4	12,0	16,5	0,3	0,3	0,8	0,4	0,6	0,6	1,3	1,5	—	—	0,2	—
Другие страны	24,7	24,0	26,1	28,7	2,3	3,7	1,4	2,9	—	1,0	0,1	0,2	0,5	1,8	1,4	1,6

	Вина				Другие продукты питания (остальные продукты по разделу 0 МСТК)				Табачный лист				Хлопок				Прочие продукты			
	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962
Все страны мира	18,3	1,6	2,4	2,9	9,4	16,3	10,5	15,9	84,1	68,4	82,9	71,4	25,4	26,3	24,3	40,9	49,5	46,2	59,3	67,7
ЕЭС	17,0	0,9	1,0	1,8	1,3	3,8	2,0	3,9	38,1	31,5	26,3	34,6	9,7	11,6	5,4	11,0	16,6	16,6	19,2	21,5
Западная Германия	1,6	0,7	0,6	1,3	0,3	0,8	0,5	0,8	25,0	19,8	19,9	19,5	0,7	1,0	0,7	1,0	9,1	7,4	9,8	9,5
Франция	15,2	—	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,6	5,1	5,4	4,7	5,3	6,4	5,9	2,3	3,0	1,7	2,0	3,0	3,1
Италия	—	—	—	0,2	0,7	1,0	1,2	16,5	6,1	4,6	0,1	7,6	2,2	4,3	1,9	5,1	4,5	4,9	4,1	6,3
Нидерланды	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	1,7	0,1	0,7	0,5	0,4	0,5	1,1	0,1	0,1	0,4	0,4	0,8	1,7	1,8	1,8
Бельгия—Люксембург	0,1	0,1	0,1	0,1	—	0,1	0,1	0,2	1,4	1,3	1,1	1,1	0,3	0,3	0,1	1,5	0,5	0,6	0,5	0,8
АЗГ	—	—	—	—	0,1	—	0,1	0,1	—	—	—	—	—	—	—	—	0,1	0,2	0,1	0,2
ЕАСТ (без Финляндии)	0,5	0,3	0,6	0,5	1,7	4,6	1,9	3,4	5,5	4,3	7,8	8,5	0,5	0,9	0,6	5,0	5,3	4,8	8,1	10,8
Соединенное Королевство	—	—	0,1	—	1,5	4,0	1,7	2,8	—	0,2	0,2	0,3	0,4	0,1	0,3	1,1	1,8	2,4	3,7	5,6
Соединенные Штаты	0,2	0,1	0,2	0,2	1,1	1,5	1,4	1,6	23,5	19,4	25,2	9,5	—	—	—	—	6,0	5,0	5,2	7,3
СЭВ	0,3	—	0,6	0,3	2,4	2,8	2,5	3,5	12,3	9,7	16,7	12,0	5,3	7,1	10,9	14,8	9,0	6,7	10,7	9,7
Югославия	0,2	—	—	—	—	0,4	0,2	0,3	—	—	—	1,3	4,2	3,9	6,0	8,0	3,9	5,2	3,5	5,0
Другие страны	0,1	0,3	—	0,1	2,8	3,2	2,4	3,1	4,7	3,5	6,9	5,5	5,7	2,8	1,4	2,1	8,6	7,7	12,5	13,2

Источники: За 1958—1959 годы — непосредственная информация из EEC Statistical Office; за 1961—1962 годы — OECD *Statistical Bulletin* — Foreign Trade — Series C, а также национальная статистика Греции.

101. В дополнение к 22-летнему периоду, который применяется в отношении некоторых товаров, тарифы могут вводиться вновь, повышаться или устанавливаться на другие товары (в течение 22-летнего периода) для создания условий, благоприятствующих деятельности новых перерабатывающих отраслей промышленности, если:

i) данные отрасли начали функционировать после вступления в силу Соглашешения об ассоциации;

ii) эти отрасли обладают соответствующей производительностью в том смысле, что их деятельность приведет к значительному увеличению производства и занятости или к резкому улучшению платежного баланса;

iii) данные отрасли не производят и не связаны с товарами, перечисленными в Приложении 1 к Соглашению об ассоциации;

iv) ни один отдельный тариф не превышает 25 процентов «ад валорем»;

v) тарифы не касаются более чем 10 процентов стоимости импортированных Грецией товаров из стран Общего рынка в 1958 году;

vi) введенные таким образом меры будут отменены на протяжении не более 9 лет.

102. Однако Совет ассоциации имеет право отступать от этих условий, а Греции разрешено вводить тарифную защиту взамен квот (но не менее чем на 60 процентов от импорта предыдущего года из стран «шестерки»).

b) *Количественные ограничения*

103. Квоты импорта в Грецию на товары, не подвергшиеся либерализации согласно сводному списку[295], были приравнены к размерам ввоза из стран «шестерки» в первый год существования ассоциации (или не менее 7 процентов от общего импорта данного продукта). С четвертого года существования ассоциации они будут увеличиваться в возрастающей степени на протяжении всего 22-летнего периода на 10 процентов ежегодно и по крайней мере на 20 процентов — каждые восемнадцать месяцев после одиннадцатого года. С другой стороны, страны «шестерки» будут проводить отмену количественных ограничений для Греции теми же темпами, что и между собой. Этот факт окажет непосредственное влияние на торговлю промышленными товарами.

[295] Греция должна утвердить незамедлительно либерализацию 60 процентов частного импорта и обязаться увеличить эту цифру до 75 процентов в течение 5 лет и до 80 процентов в течение 10 лет.

c) *Специальные меры для сельского хозяйства*

104. Снятие тарифных ограничений Грецией и отмена квот на сельскохозяйственную продукцию могут быть в принципе растянуты не более чем на 22 года[296], если ранее этого срока не будет достигнуто соглашение о гармонизации сельскохозяйственной политики Греции и стран ЕЭС. Предполагается, что договоренность о продукции, в отношении которой «шестерка» установила единую сельскохозяйственную политику, должна быть достигнута в течение первых двух лет после вступления Греции в ассоциацию с ЕЭС. Эта договоренность зависит также от готовности Греции согласиться с гармонизацией политики, и в ожидании принятия соответствующего соглашения обе стороны будут проводить постепенную отмену тарифов и количественных ограничений на товары, перечисленные в приложении III (т. е. товары, по которым Греция обычно выступает экспортером), в порядке, указанном выше, то есть более быстрыми темпами со стороны ЕЭС, чем со стороны Греции. В то же время в отношении товаров, которые обычно не являются предметом экспорта из Греции, обе стороны обязуются пока не вводить пошлин, не повышать тарифов и не вводить новых квот на товары, в отношении которых проводится политика либерализации. Однако в отношении мяса, молочных продуктов, сахара и ряда других продуктов Греция тем не менее обязалась проводить прогрессивное снижение пошлин и расширение квот (в соответствии с 22-летним планом) на протяжении до десяти лет, если за это время не будет достигнута гармонизация политики[297].

105. Нужно, однако, подчеркнуть, что условия, касающиеся как сельского хозяйства, так и остальных разделов Соглашения, довольно сложны; кроме того, предусмотрена большая возможность их изменения и толкования в соответствии с полученным опытом. Более того, гармонизация политики становится обязательной только спустя двадцать два года, а в течение этого периода обе стороны могут обеспечить сохранение минимальных цен путем наложения временного запрета на импорт или путем импорта товаров только в том случае, если их цена не ниже минимальной цены (без учета пошлин).

106. Гораздо большее практическое значение, чем общий режим, имеют специальные меры в отношении экспорта Грецией некото-

[296] 12 лет в отношении товаров греческого экспорта (см. Соглашение об ассоциации, приложение III).

[297] В отношении последнего периода нет точной договоренности; скидки на ветчину, сыр и масло будут производиться быстрее, чем предусмотрено в целом по двадцатидвухлетней программе.

рых товаров, в которых, с одной стороны, должны были быть учтены интересы членов ЕЭС (особенно Италии), а с другой — не была еще выработана единая система или была затронута государственная монополия. Речь идет о табаке, цитрусовых, винограде и персиках, коринке и изюме, канифоли и скипидаре, на долю которых в настоящее время приходится почти половина общего экспорта Греции в страны «шестерки». Пошлины на *табак,* существующие внутри Сообщества, были сразу снижены на 50 процентов, а к 1967 году они должны быть полностью отменены. Так как единый внешний тариф на табак является одним из самых высоких, Греция получит важное преимущество перед неассоциированными экспортерами восточного табака. Однако количество табака, которое должно быть закуплено в течение промежуточного периода табачными монополиями Франции и Италии, ограничено. Так, ввоз греческого табака во Францию в первый год после заключения Соглашения должен увеличиться на 10 процентов по сравнению со средним уровнем, достигнутым в 1957—1959 годах, а затем будет увеличиваться пропорционально, если Греция сможет экспортировать в страны ЕЭС больше, чем в 1957—1959 годах[298]. Италия должна импортировать из Греции в течение первых пяти лет по крайней мере 60 процентов общего количества ввозимого восточного табака и в любом случае не менее чем на 2,8 миллиона долларов США ежегодно. По истечении этого срока Италия может либо руководствоваться фрунцузскими правилами, либо продлить порядок, действовавший в течение первых пяти лет.

107. В отношении *цитрусовых, винограда* и *персиков* Греция будет пользоваться льготами окончательного общего тарифа и льготами, вытекающими из постепенной отмены тарифов каждой страной. Она будет иметь особенную выгоду от установления повышенных внешних тарифов на апельсины и виноград в сезонный период. Однако могут быть установлены некоторые ограничения в отношении импорта стран ЕЭС из Греции. Квоты были определены на первый год[299], и затем они должны увеличиваться на 20 процентов ежегодно в течение последующих четырех лет и на еще не определенную в соглашении величину впоследствии. Только в том случае, если импорт превысит это количество и создаст для других стран — членов ЕЭС (то есть практически для Италии) серьезные трудности, Сообщество может предпринять необходимые меры[300].

108. В отношении *вин* Соглашение вначале предусматривало, что на Грецию будут распространяться условия, предоставленные странами Бенилюкса, Франции, Италии и Западной Германии. Первоначально Западная Германия должна была облагать пошлинами, существующими внутри ЕЭС, только квоты в 65 000 гектолитров столового вина и 100 000 гектолитров вина, используемого для смешивания и других промышленных целей. Однако в соответствии с решением, принятым впоследствии Советом ассоциации, импорт вин в Западную Германию не будет ограничиваться, и после использования квоты в 65 000 гектолитров пошлина будет ниже, чем та, которая налагается на третьи страны, но выше той, которая существует внутри ЕЭС, то есть она будет составлять 31 немецкую марку за гектолитр против соответственно 40 и 22 немецких марок[301]. Кроме того, Италия и Франция предоставили квоты соответственно в 2000 и 5000 гектолитров для вин высшего качества, а самосское вино уже пользуется льготами Сообщества во Франции. Тарифные пошлины, налагаемые на квоты, предоставленные этими двумя странами, также были установлены в размере, представляющем среднюю величину между тарифом, существующим внутри ЕЭС, и единым тарифом по отношению к третьим странам.

109. В отношении *коринки и изюма без косточек* соглашение предусматривает немедленное сокращение существующих внутри ЕЭС тарифов на 50 процентов, приспособлению их к единому внешнему тарифу ЕЭС, а также полную отмену внутренних тарифов и повсеместное введение единого внешнего тарифа к концу шестого года ассоциации. Действительно, 30 июля 1963 года Совет ЕЭС решил снизить существующие внутри Сообщества тарифы на 70 процентов 1 октября 1963 года, на 80 процентов — 1 января 1965 года и на 90 процентов — 1 января 1966 года. Полная отмена тарифов произойдет к концу 1967 года, то есть ранее даты, предусмотренной в Соглашении. Помимо того, 1 октября 1963 года произошло вторичное приведение национальных тарифов в соответствие с единым внешним тарифом.

110. В отношении *табака, коринки, маслин, канифоли* и *скипидара* «шестерка» обязалась не изменять на эти товары единый внешний

[298] Если Греция не сможет согласовать свою политику на табак с окончательной единой политикой ЕЭС к концу двадцатидвухлетнего периода, ей будет гарантирован объем экспорта, достигнутый к этому времени.

[299] 22 000 тонн для цитрусовых, 15 000 тонн для столового винограда и 40 000 тонн для персиков.

[300] Если, с другой стороны, Греция столкнется со значительными трудностями на третьих рынках (например, в странах централизованного планового хозяйства), Совет ассоциации может увеличить размеры квот.

[301] Commercial Bank of Greece, *Economic Bulletin*, Athens, July — September 1963, pp. 22—23.

тариф в течение первых двенадцати лет ассоциации более чем на 20 процентов по сравнению с уровнем октября 1960 года.

c) *Ассоциация и результаты ее деятельности в течение длительного времени*

111. Вступление Греции в ассоциацию осуществлено не только в связи с желанием сохранить свои существующие рынки сбыта в ЕЭС и участвовать в ожидаемом расширении спроса в странах ЕЭС на предметы традиционного греческого экспорта, но также в целях бóльшей динамичности.

112. Непосредственное влияние сокращения пошлин ЕЭС на готовые изделия относительно ограничено, так как в настоящее время оно затрагивает только очень небольшое число товаров, доля которых в греческом экспорте в страны ЕЭС невелика. Сюда относятся меховые шкурки, дубленые или выделанные (в 1962 году стоимость экспорта этих товаров в страны ЕЭС достигала 2—3 миллионов долларов США), хлопчатобумажная пряжа и хлопчатобумажные ткани (экспорт на сумму в 100 000 долларов США) и небольшое количество шерстяных тканей и некоторых других потребительских промышленных товаров. В общей сложности Греция экспортировала в страны ЕЭС в 1962 году промышленных товаров на сумму около 2,7 миллиона долларов США, и более важными рынками для этих товаров являлись другие страны, особенно Восточная Европа (включая Югославию) и некоторые развивающиеся страны.

113. Ожидается, что ассоциация облегчит постепенное расширение ввоза готовых изделий в страны ЕЭС не только путем снятия тарифов и количественных ограничений, но также путем поощрения капиталовложений в промышленность, что дало бы Греции технические сведения и деловые связи, необходимые для развития сильных экспортных отраслей промышленности. Полная взаимность в отмене тарифов и количественных ограничений была бы катастрофой для греческой промышленности, которая базируется главным образом на защищенном внутреннем рынке. Принятие очень гибкой системы оговорок и отступлений от общих правил таможенного союза с целью сглаживания разницы в уровне развития стало самой оригинальной чертой Соглашения об ассоциации.

114. Греция имеет значительное превышение импорта над экспортом продовольственных товаров и домашнего скота, хотя страны ЕЭС поставляют всего лишь примерно одну восьмую импорта продовольственных товаров, а ввозят почти одну треть продовольственного экспорта[302]. Хотя общий импорт продовольственных товаров в Грецию в масштабе ЕЭС невелик, открытие этого рынка для экспорта ЕЭС имеет по крайней мере потенциальное значение и представляет осуществление принципа взаимности в ассоциации. Тем не менее объединение, основанное на безотлагательном осуществлении принципа полной зависимости, подвергло бы греческую экономику чрезмерному напряжению не только в сфере промышленности, но и в сфере сельского хозяйства, где мог бы оказаться серьезно затронутым легко уязвимый сектор животноводства и производства молочных продуктов; кроме того, применение единой сельскохозяйственной политики в отношении пшеницы также создало бы ряд трудных проблем.

ii) *Турция*

115. Соглашение об ассоциации Турции с ЕЭС, переговоры о которой велись параллельно с переговорами об ассоциации Греции, было подписано только 12 сентября 1963 года. Оно предусматривает установление таможенного союза в три этапа: подготовительный, переходный и заключительный.

116. Цель подготовительного этапа состоит в том, чтобы дать возможность турецкой экономике приступить к длительному и трудному процессу приспособления, необходимому для создания таможенного союза с гораздо более развитыми странами. Этот этап будет длиться в принципе пять лет, однако предусматривается возможность его продления до девяти лет. Односторонние тарифные уступки, данные Турции Европейским экономическим сообществом, отражены в предварительном протоколе, действительном по крайней мере в течение четырех лет. В конечном счете этот протокол будет заменен дополнительным протоколом, согласованным Советом ассоциации. «Шестерка» установит для импорта товаров турецкого происхождения следующие ежегодные тарифные квоты[303]:

a) необработанный табак, табачные отходы — 12 500 тонн;

b) изюм — 30 000 тонн. Эти два продукта стран Общего рынка будут облагаться «шес-

[302] В период с 1959 по 1961 год греческая торговля продовольствием и домашним скотом (МСТК, раздел 0) достигала ежегодно в среднем следующих размеров (в миллионах долларов): общий импорт — 79,9, из которого ЕЭС — 10,9; общий экспорт — 56, из которого ЕЭС — 16,6. Источник: OECD Trade Statistics.

[303] Как следует из статистических данных о турецкой торговле за 1961 год, эти квоты составят 35 процентов общего экспорта Турции в страны ЕЭС, то есть около 43 миллионов долларов США фоб, что равняется примерно 12 процентам общего объема турецкого экспорта.

теркой» в пределах квот теми же таможенными пошлинами, что и греческие продукты;

c) сушеный инжир — 13 000 тонн. Этот продукт страны ЕЭС будут облагать в пределах квот тарифом со скидкой, равной половине скидки, предоставляемой ими друг другу, до тех пор пока не будет достигнуто окончательное уравнивание национальных пошлин с единым внешним тарифом. Если к тому времени еще будет оставаться в силе предварительный протокол, Сообщество примет необходимые меры для сохранения коммерческих льгот Турции, равноценных вышеуказанным;

d) орех-фундук — 17 000 тонн. В пределах этой квоты «шестерка» установит пошлину в 2,5 процента; кроме того, она незамедлительно отменит пошлину на этот продукт внутри ЕЭС и введет единый внешний тариф.

117. Следует заметить, что квоты, приведенные в протоколе, являются национальными квотами, а не Сообщества в целом (Италия вообще не выделяет квот на сушеный инжир и орех-фундук). После окончательного уравнивания национальных тарифов стран «шестерки» с единым внешним тарифом на вышеуказанные продукты Сообщество будет ежегодно предоставлять Турции квоты, равные сумме национальных квот, действительных на соответствующую дату. Этот порядок действий будет распространен также на орех-фундук и три других продукта. Вышеуказанные тарифные квоты могут быть увеличены единогласным решением Совета ассоциации начиная со второго года после вступления в силу Соглашения.

118. На подготовительном этапе Европейский инвестиционный банк предоставит турецкому правительству или турецким предпринимателям под правительственную гарантию займы в размере до 175 миллионов долларов США для финансирования мероприятий по повышению эффективности турецкой экономики, облегчения выполнения Соглашения об ассоциации или для осуществления проектов, предусмотренных планом развития. На подготовительном этапе будет также изучена проблема миграции рабочей силы из Турции в страны ЕЭС.

119. В соглашении определены только общие черты мер, которые должны быть предприняты в течение переходной фазы. В течение этой фазы, которая будет продолжаться не более двенадцати лет, между Турцией и Сообществом будет постепенно создаваться таможенный союз, а в экономической политике Турции и Сообщества будет обеспечена определенная гармонизация. В принципе таможенный союз будет распространяться на все товары, за исключением тех, которые входят в круг ведения Европейского объединения угля и стали, а его единый внешний тариф будет принят в качестве такового ЕЭС. Постепенно будет введено свободное передвижение рабочей силы и отменены ограничения на установленные права и услуги. Положения Рижского договора о транспорте будут применены к Турции, с учетом ее географического положения, в то время как положения о конкуренции, фискальных мерах и гармонизации законодательства будут применены к Ассоциации. Договаривающиеся стороны должны проконсультироваться друг с другом, для того чтобы облегчить движение капиталов, что может способствовать экономическому развитию Турции и координации торговой политики Сообщества и Турции по отношению к третьим странам.

120. На заключительной стадии будет достигнута прочность таможенного союза и потребуется дальнейшая координация экономической политики договаривающихся сторон. Это может также привести к тому, что Турция станет полноправным членом ЕЭС.

121. Можно заключить, что Турция в настоящее время не налагает на себя особых обязательств, а просто будет пользоваться тарифными уступками и займами в течение подготовительной стадии. Турция также сохраняет право решать в конце этой стадии о возможности осуществления переходной фазы Ассоциации, и только после этого должны быть проведены переговоры об условиях этой переходной фазы. Можно доказать, что Соглашение обеспечивает для Турции ограниченный преференциальный тарифный режим, без использования принципа взаимности, на условии возможного создания таможенного союза между странами «шестерки» и Турцией. Это означало бы весьма гибкую интерпретацию правил ГАТТ. Однако, по крайней мере в течение подготовительной фазы, Турция юридически не может влиять на политику стран «шестерки», даже если она затрагивает торговые отношения ЕЭС с непосредственными конкурентами Турции. Все это существенно отличает Соглашение с Турцией от Соглашения с Грецией, а неопределенность и намеренная гибкость, характерная для Соглашения с Турцией, дает возможность обходиться без весьма усложненного механизма оговорок и статей, избавляющих стороны от ответственности, характерных для Соглашения с Грецией.

iii) *Влияние соглашений с Грецией и Турцией на движение торговли*

122. Непосредственное влияние соглашений с Грецией и Турцией на относительное положение этих двух стран на рынках ЕЭС опре-

деляется прежде всего специальными мерами, предпринятыми в отношении некоторых видов сельскохозяйственной продукции. Так, тарифная квота на вина, установленная Западной Германией, составляет 165 тысяч гектолитров, что гораздо выше, чем импорт из Греции, достигавший приблизительно 100 тысяч гектолитров в 1962 году. В дополнение к этому чистым выигрышем представляется итальянская квота, так как ранее Италия не ввозила каких-либо вин из Греции. Греческие экспортеры также надеются организовать постоянный и растущий сбыт своих товаров во Франции как частичное замещение алжирского экспорта.

123. Греция и Турция находятся в прямой конкуренции на табачном рынке ЕЭС, и меры, предусмотренные в рамках их ассоциации, имеют жизненно важное значение для обеих стран. С 1958 по 1961 год ввоз восточного табака на рынки ЕЭС оставался на одном уровне, однако в 1962 году он значительно возрос. Довольно трудно оценить, был ли этот рост вызван изменением предложения или спроса. Следует, однако, отметить, что обязательство французской государственной табачной монополии импортировать греческий табак в объеме, равном среднему уровню, достигнутому в 1957—1959 годах (с учетом увеличения импорта в Западную Германию и страны Бенилюкса), не привело бы к увеличению объема импорта сверх уровня, достигнутого в 1962 году. В то же время итальянская государственная монополия должна была бы импортировать в 1962 году греческий табак на сумму в 11 миллионов долларов США, если бы соглашение вступило в силу в этом году, по сравнению с достигнутым уровнем всего лишь в 5,4 миллиона долларов США. Таким образом, этот протокол оказал бы значительное влияние на греческий экспорт, если бы его действие не было впоследствии нейтрализовано протоколом договора с Турцией. В таблице IV-9 турецкие тарифные квоты сравниваются с фактическим импортом стран ЕЭС из Турции. Размеры этих квот, как видно из таблицы, приблизительно соответствуют среднему уровню импорта, кроме 1962 года, когда импорт Италии и Западной Германии из Турции был исключительно высоким. Однако практическое значение этих тарифных квот ограничено странами, ведущими свободную торговлю табаком, так как французская и итальянская государственные монополии не берут на себя каких-либо обязательств о покупке турецкого табака, как они это сделали в отношении греческого табака. То же самое относится к вывозу изюма и коринки, инжира и ореха-фундука, так как турецкие тарифные квоты, как правило, ниже, чем фактический импорт стран ЕЭС из Турции. Короче говоря, несмотря на протокол, Турция окажется в несколько худшем положении, чем Греция.

124. Описанное выше ускоренное снижение ставок внутреннего тарифа ЕЭС на коринку принесет пользу главным образом Греции, так как оно распространяется на Турцию только в пределах тарифных квот. Это решение также до известной степени нейтрализует торговое соглашение с Ираном (см. ниже), которое привело к снижению единого внешнего тарифа на коринку. Однако его влияние будет сказываться главным образом на остальных поставщиках ЕЭС, которые могут пострадать, даже если общий объем импорта увеличится.

125. Установленные на первый год квоты на свежие фрукты позволяют значительно расширить греческий экспорт, так как квота на цитрусовые почти в 10 раз выше, чем достигнутый в последнее время объем импорта из Греции; аналогично этому размер импорта столового винограда и персиков также был значительно ниже установленных квот. Последующее повышение размеров этих квот, если Греция может их заполнить, может привести к изменению структуры поставок, хотя даже в конце пятого года квота на цитрусовые будет составлять только часть общего импорта стран ЕЭС из третьих стран, а квота на виноград — около двух пятых общего импорта стран ЕЭС из третьих стран в 1962 году по сравнению с 14 процентами в настоящее время. Во всех этих случаях многое зависит, конечно, от экспортных возможностей Греции.

iv) *Зона Восточного Средиземноморья*

126. Объединенная Арабская Республика (Египет) экспортирует в страны ЕЭС главным образом хлопок и хлопчатобумажные изделия, поэтому ее не затрагивает непосредственно единый внешний тариф ЕЭС или общая сельскохозяйственная политика[304]. Тем не менее эта страна имеет довольно хорошие перспективы развития экспорта некоторых сортов овощей, главным образом ранних, и фруктов, для которых Западная Европа может, несомненно, стать рынком сбыта. В этом направлении уже имеется некоторый прогресс, но не исключена возможность того, что, явившись с запозданием на рынки ЕЭС, эта страна столкнется с особенными трудностями в развитии своего экспорта из-за конкуренции со стороны тех поставщиков, которым оказывается предпочтение. То же самое относится и к трем другим странам (Сирия, Кипр, Ливан), кото-

[304] В таблице IV-6 приводится стоимостное выражение экспорта только очищенного хлопка. С учетом хлопкового семени, хлопкового масла и хлопкового жмыха доля указанных продуктов значительно увеличится.

ТАБЛИЦА IV-9

Импорт ЕЭС и тарифные квоты, установленные для Турции

(в тысячах тонн)

	Табак					*Сушеный инжир*			*Обыкновенные орехи*			*Изюм*		
	Импорт из Турции													
	средняя за 1957-1959	*1960*	*1961*	*1962*	*тарифн. квоты Турции*	*общий импорт в среднем за 1960-1962*	*в том числе из Турции*	*тарифные квоты Турции (т)*	*общий импорт в среднем за 1960-1962*	*в том числе из Турции*	*тарифные квоты Турции (т)*	*общий импорт в среднем за 1960-1962*	*в том числе из Турции*	*тарифные квоты Турции (т)*
Бельгия—Люксембург . . .	0,75	0,7	0,8	1,1	1,25	1,3	0,1	840	1,8	0,9	540	5,4	3,7	3 250
Западная Германия	0,53	5,4	5,6	9,4	6,60	9,9	5,1	5 000	29,5	18,3	14 500	46,5	11,5	9 750
Франция	8,87	1,6	4,9	2,3	2,55	12,5	8,0	7 000	5,0	1,9	1 250	8,9	3,0	2 800
Италия	1,53	1,6	1,9	11,8	1,50							10,4	8,9	7 700
Нидерланды . . .	1,40	0,3	0,4	0,3	0,60	0,7	0,2	160	1,7	1,2	710	21,4	7,4	6 500
Итого в ЕЭС . .	13,08	9,7	13,6	25,0	12,50	24,4	15,4	13 000	38,0	22,3	17 000	92,6	34,5	3 000

Источник: EEC Trade Statistics.

рые потенциально могут стать поставщиками ранних овощей и фруктов на рынки ЕЭС.

127. Кипр является единственной средиземноморской страной, пользующейся преференциями Британского содружества, и поэтому большая часть экспорта его сельскохозяйственных товаров (маслины, цитрусовые, ранний картофель и вина) вывозится в Соединенное Королевство. С другой стороны, рудные ископаемые (в основном медь и железная руда), которые составляют около 55 процентов общего объема экспорта, вывозятся во многие страны Западной Европы, причем значительная часть их продается странам ЕЭС, особенно Западной Германии. Ввиду этого создание группировок вряд ли окажет непосредственное влияние на экспорт Кипра, хотя перспективы поставок средиземноморских товаров на рынки ЕЭС в будущем довольно скромны.

v) *Израиль*

128. Израиль находится в довольно своеобразном положении и не только среди средиземноморских стран, но и среди третьих стран, которые стремятся установить какую-либо форму особых отношений с ЕЭС. В то время как исключительно быстрый рост населения и сильная зависимость от иностранных субсидий и займов позволяют отнести Израиль к разряду развивающихся стран, структура его экспорта и размер национального дохода на душу населения дают основание причислить его к числу развитых стран.

129. Экспорт Израиля в страны ЕЭС отчетливо подразделяется на две категории: типично средиземноморские продукты и полуфабрикаты и готовые изделия. Продукты первой категории составляют только 30 процентов израильского экспорта в ЕЭС, то есть меньше, чем доля экспорта практически любой другой средиземноморской страны. Заключение торгового соглашения между Израилем и ЕЭС на эти продукты (как это сделано, например, с Ираном) практически нецелесообразно, потому что, не являясь крупным поставщиком ЕЭС, а будучи членом ГАТТ, Израиль при всех обстоятельствах будет пользоваться автономными тарифными уступками, предоставляемыми другим странам. Что же касается готовых изделий, возможно снижение некоторых тарифов на товары, представляющие особенный интерес для Израиля, но это скажется лишь на небольшой части торговли Израиля со странами ЕЭС. В остальных отношениях Израиль будет стремиться главным образом к тому, чтобы к нему относились как к развивающейся стране, для того чтобы пользоваться относительно либеральным режимом, особенно для продуктов, требующих большой затраты труда, экспорт которых имеет жизненно важное значение для этой густонаселенной, но небольшой страны.

vi) *Тунис и Марокко*

130. Тунис и Марокко не являются ассоциированными членами ЕЭС, однако Римским договором[305] предусматривается особый режим для экспорта из этих стран во Францию. В то время как для Марокко Франция в односто-

[305] См. главу II, пункт 66.

роннем порядке установила квоты[306], Тунис заключил в 1959 году торговое соглашение с последней, заменившее ранее существовавший таможенный союз и установившее освобождение от взимания тарифов (с некоторыми квотами) с французской стороны и преференции с тунисской[307]. Основная черта этих соглашений состоит в том, что по большинству затрагиваемых соглашениями товаров Тунис, Марокко и Алжир удовлетворяют большую часть импортных нужд Франции, в то время как ввоз из третьих стран имеет непостоянный характер, а ввоз из других стран ЕЭС (главным образом из Италии), хотя и более устойчив, но довольно незначителен (см. таблицу IV-10).

131. Будущее развитие экспорта как Туниса, так и Марокко зависит в основном от совместимости некоторых из этих согласованных в двустороннем порядке мер с единой сельскохозяйственной политикой, от технической возможности дальнейшей резервации французского рынка для тунисского и марокканского экспорта в рамках ЕЭС и от того, какое влияние окажет экономическая интеграция в рамках «шестерки» и ассоциация других средиземноморских стран. Первое условие представляется важным только в отношении пшеницы, так как «шестерка» уже решила, что с точки зрения таможенного обложения Тунис и Марокко будут рассматриваться Францией как третьи страны. Само по себе это не обязательно должно иметь большие последствия для экспорта твердой пшеницы из Марокко и Туниса, так как Франция может найти иные средства

[306] Тарифные квоты, предоставляемые Францией Марокко, были впервые установлены в 1948 году, и с тех пор оставались в основном без изменения. В нижеследующей таблице сравниваются размеры квот, установленные на 1962/63 год их действия (1 июня—31 мая), с соответствующим размером фактического импорта (в тысячах тонн):

	Квота	*Импорт*
Овощи (в том числе томаты)	150,0	98,2
Картофель	33,0	70,5
Цитрусовые	220,0	167,0
Сок цитрусовых	100,0[a]	36,4[a]
Вино и сусло	1080,0[a]	1080,0[a]
Консервированные сардины	12,0	12,0
Прессованная пробка	4,0	1,3

а) — тысяч гектолитров
Источник: Материалы французского правительства.

[307] Частично благодаря этим квотам и нулевым пошлинам на целый ряд товаров от 90 до 95 процентов общего экспорта Марокко поступает во Францию беспошлинно. В порядке взаимности Марокко более благоприятно относится к установлению количественных ограничений на импорт из Франции.

Торговое соглашение между Тунисом и Францией предусматривало тарифные квоты только на ввоз фруктового сока и вин. Освобождение от пошлин предоставлялось для большого числа других тунисских продуктов, таких как живой скот, рыба, сыр, свежие овощи (кроме томатов), оливковое масло и т. д. Наконец, Франция обязалась закупать 150 тысяч тонн твердой пшеницы и 30 тысяч тонн ячменя из Туниса по французским ценам, а Тунис согласился закупать 30 тысяч тонн мягкой пшеницы у Франции, опять-таки по французским ценам. Приблизительный подсчет, основанный на торговой статистике 1958 года, приводит к выводу, что по новому соглашению беспошлинный ввоз составляет две трети французского импорта из Туниса.

ТАБЛИЦА IV-10

Объем импорта Франции отдельных североафриканских товаров, 1960-1962 годы

(объем в тоннах и стоимость в тысячах новых франков)

	Марокко		*Алжир*		*Тунис*		*ЕЭС*		*Общий объем французского импорта*	
	объем	*стоимость*	*объем*	*стоимость*	*объем*	*стоимость*	*объем*	*стоимость*	*объем*	*стоимость*
Помидоры	101 240	108 608	38 949	35 210	150	291	8 634	8 417	160 899	165 539
Картофель	44 466	29 038	66 526	42 545	2 479	1 709	5 817	2 311	143 628	88 149
Апельсины	139 739	121 307	160 034	121 058	22 843	17 403	89	51	536 078	376 778
Другие цитрусовые	23 877	29 921	73 226	83 551	11 492	11 550	18 513	12 278	193 009	188 242
Апельсиновый сок	2 658	3 138	1 528	3 088	25	64	..	..	4 456	6 613
Виноградный сок и виноградное сусло	5 323	2 095	3 265	2 793	4 373	2 451	..	..	13 115	7 392
Виноградное сусло в состоянии брожения	2 625	1 039	1 288	900	301	165	..	..	4 233	2 118
Вина (в тыс. гектолитр.)	909	59 865	13 795	1 111 575	1 173	89 929	17	3 420	15 912	1 265 851
Твердая пшеница	37 393	17 610	245	210	35 019	..	..	..	377 116	190 808
Сардины в герметических контейнерах	11 690	46 904	1 613	6 193	835	2 845	..	..	17 316	65 733
Рыба-тунец и другая рыба в герметических контейнерах	2 127	7 673	73	231	1 331	4 503	790	2 130	11 936	46 776
Прессованная пробка	2 218	3 723	805	1 222	..	..	..	..	3 093	5 154

Источник: Direction générale des douanes et droits indirects. Statistiques du Commerce exterieur de la France —1960, 1961, 1962.

для компенсации каких-либо потерь[308]. Более того, торговля пшеницей с Марокко и Тунисом ныне уже не имеет преимущественно одностороннего характера и должна со временем приобрести характер двустороннего обмена твердой пшеницы на мягкую пшеницу, основным поставщиком которой в страны ЕЭС является Франция[309]. Так как в отношении основных сельскохозяйственных продуктов (кроме зерновых), экспортируемых Тунисом и Марокко, тарифы остаются главным инструментом единой сельскохозяйственной политики, протокол, дающий право на беспошлинный ввоз во Францию, не вызывает здесь серьезных трудностей, хотя может оказаться необходимой сортировка фруктов и овощей.

132. В таможенном союзе *a priori* трудно согласиться с существованием изолированных преференциальных рынков, а в отношении вин этот порядок по техническим причинам является весьма неудовлетворительным. Нет, однако, причины предполагать, что, просуществовав без особых потрясений или протестов со стороны других стран ЕЭС в течение нескольких лет, этот порядок не может продолжаться еще в течение неопределенного времени. Так, при сохранении существующей договоренности с Францией основной проблемой будет влияние усиленной конкуренции на рынках Франции и других стран ЕЭС со стороны поставщиков из ЕЭС, главным образом Италии и Нидерландов, или из других ассоциированных средиземноморских стран. Это особенно важно в отношении цитрусовых, сушеных фруктов, свежих овощей, вин и оливкового масла. Следует заметить, что по некоторым из этих продуктов Марокко сумело в сильной степени проникнуть на рынки и других стран ЕЭС помимо Франции. В 1961 году из 278 тысяч тонн апельсинов, экспортированных в страны ЕЭС, во Францию было вывезено только 163 тысячи тонн; соответствующие цифры для овощей были 173 тысячи и 156 тысяч тонн, а для вин — 105 тысяч и 82 тысячи тонн. Это не относится к Тунису, который поставлял в значительных размерах на рынки стран ЕЭС помимо Франции только оливковое масло. Импортером этого продукта была, как это ни парадоксально, Италия, производящая его в значительных размерах, но тем не менее она ввозит больше оливкового масла, чем вывозит.

133. Сезонный фактор усложняет анализ овощного рынка ЕЭС. На основе данных глобальной статистики можно сделать вывод, что свежие помидоры, вывозимые странами Северной Африки, оказывают прямую конкуренцию помидорам из Италии, Голландии и Франции. Однако практически они поставляются гораздо раньше, чем наступает их основной сезон в Европе, который всегда был в сильной степени защищен сезонными списками импортируемых товаров[310]. Тем не менее вполне возможно, что североафриканским помидорам будет все более трудно конкурировать на немецком и бельгийском рынках в течение промежуточного периода, когда уже будут производиться поставки из Италии и Голландии. В том же самом положении находится и ранний картофель. Следует отметить, что ни Греция, ни Турция не являются значительными экспортерами ранних помидоров и картофеля, хотя Греция, возможно, могла бы воспользоваться своим статусом ассоциированного члена и расширить продажу этих товаров. Можно считать, что единый внешний тариф и сезонные преференциальные цены уменьшат возможность расширения вывоза овощей из стран Северной Африки во время основного сезона их созревания в Европе, оставляя в то же время большой простор в первые месяцы года.

134. Проблема цитрусовых вообще и апельсинов в частности не может быть проанализирована, если ограничиваться рассмотрением только стран Северной Африки[311]. Монополия североафриканских экспортеров на французских рынках в этом отношении была далеко не полной частично из-за французской коммерческой политики в отношении Испании и других третьих стран и частично из-за ограниченных поставок[312]. Ввиду ограниченных возможно-

[308] В 1962 году тунисская твердая пшеница, ввозимая Францией, уже была закуплена по мировой рыночной цене, однако тунисскому правительству была выплачена субсидия, эквивалентная разнице между французскими ценами и ценами мирового рынка, с целью модернизации мукомольной промышленности Туниса.

[309] Структура торговли пшеницей стран Северной Африки:

(Количество — в тысячах тонн, стоимость — в национальной валюте)

	Среднегодовые данные			
	Импорт		*Экспорт*	
Тунис (1957—1961 годы в миллиардах динаров)	147	4,4	82	3,8
Марокко (1958—1961 годы в миллионах дирхамов)	139	46,1	67	29,8
Алжир (1957—1961 годы в миллионах новых французских франков)	335	129,5	13[a]	13,6

[a]) Включая пшеницу крупного помола и пшеничную муку (в пшеничном эквиваленте), в период с 1958 по 1961 год экспорт достигал в среднем 85 тысяч тонн. Соответствующие цифры стоимости в настоящий момент отсутствуют.

[310] Свежие помидоры составляют более четырех пятых экспорта свежих овощей из Марокко в страны ЕЭС, но всего лишь треть объема алжирского экспорта и десятую часть тунисского. Несмотря на значительные различия в географическом и сезонном распределении, перспективы для других видов свежих овощей не отличаются существенным образом от перспектив в отношении помидоров.

[311] Около четырех пятых марокканского экспорта цитрусовых в страны ЕЭС в стоимостном выражении состоит из апельсинов, для Туниса эта пропорция составляет две трети, а для Алжира — три пятых.

[312] Например, Марокко не использовало все тарифные квоты, предоставленные ему на французском рынке, особенно для цитрусовых (помимо апельсинов).

стей экспорта итальянских и греческих апельсинов в ближайшем будущем не ожидается каких-либо серьезных потрясений на рынке апельсинов в рамках ЕЭС. Однако это положение изменится в значительной степени, если Испания и/или Израиль войдут в ассоциацию с ЕЭС. Тунис уже обращался к Европейскому экономическому Сообществу с целью начать переговоры относительно будущих торговых отношений.

vii) *Алжир*

135. Юридическое положение Алжира в настоящее время остается неопределенным. «Шестерка», с некоторыми исключениями со стороны Италии и стран Бенилюкса, распространила на алжирские товары внутренний режим ЕЭС, а Алжир ввел с 1 ноября 1963 года трехколонный тариф соответственно для Франции, других стран ЕЭС и третьих стран*. Выяснение алжирского статуса по отношению к ЕЭС имеет гораздо меньшее значение, чем перспективы его торговых отношений с Францией, так как Франция закупала более четырех пятых всего алжирского экспорта, а другие страны ЕЭС — всего лишь примерно двенадцатую часть[313]. Однако значительная часть алжирских поставок во Францию была связана с присутствием французских поселенцев в Алжире, и их отъезд ставит под сомнение как будущую ориентацию алжирского сельскохозяйственного производства, так и дальнейшую готовность Франции принимать неограниченные поставки продукции, которая на внутреннем рынке уже имеется в избытке[314].

136. В любом случае будущий статус алжирского экспорта должен иметь громадное значение для других средиземноморских стран ввиду значительного размера экспорта в страны ЕЭС таких продуктов, как вина, свежие овощи, цитрусовые и сушеные фрукты. Хотя экспорт этих продуктов из Алжира в основном ограничивается французским рынком, существенное сокращение его объема в значительной степени изменит рыночный баланс ЕЭС в целом, к выгоде ассоциированных стран и даже третьих стран, если они смогут достаточно быстро увеличить производство. В то же самое время в связи с быстрым ростом экспорта нефти указанные традиционные продукты за последние несколько лет утратили большую часть их значения для алжирского экспорта.

viii) *Ливия*

137. В 1961 году объем импорта ливийских товаров в Италию составил 3,2 миллиарда лир. Из этого количества товары на сумму в 1,4 миллиарда лир подпадали под специальный тарифный режим, и эта пропорция за последние несколько лет оставалась по существу без изменения[315]. Большинство продуктов, таких как живой скот, соленая рыба, свежие томаты, финики, ячмень, оливковое масло, касторовое масло, рыбные консервы и другие менее значительные продукты, подпадающие под специальный таможенный режим, поставляются в Италию в ограниченных количествах, причем объем экспорта этих товаров зачастую меньше тарифных квот. Ограниченность поставок объясняет также, почему (за исключением очищенных арахисовых орехов и касторового семени) ливийские экспортеры не воспользовались правом неограниченного беспошлинного ввоза, предоставленного для масел и масличных семян. Вообще вышеуказанные меры потеряли свое значение для ливийского экспорта ввиду значительного увеличения вывоза нефти-сырца, а также из-за того, что не делались систематические попытки воспользоваться предоставляемыми льготами в полной степени.

ix) *Испания*

138. Испания, безусловно, является самым крупным экспортером среди средиземноморских стран и после Алжира самым крупным средиземноморским торговым партнером ЕЭС. Располагая национальным продуктом на душу населения в размере от 330 до 400 долларов США, Испания все еще может рассматриваться как развивающаяся страна, если учитывать, что две пятых ее населения заняты в сельском хозяйстве и что сельское хозяйство дает более половины общего вывоза, хотя и составляет лишь около четверти национального продукта.

139. Наличие в испанском экспорте большой доли сельскохозяйственных, и особенно скоропортящихся, продуктов делает его в высшей степени зависимым от изменения условий на рынках близлежащих стран. Из таблицы IV-11 следует, что ЕЭС представляет самый важный рынок сбыта для продуктов испанского сельского хозяйства. Экспорт сельскохо-

* Согласно недавно заключенному соглашению между Алжиром и Францией последняя не будет больше пользоваться какими-либо тарифными льготами на алжирском рынке.

[313] Картина несколько изменится, если учитывать французский реэкспорт алжирских товаров (главным образом вин), осуществляемый большей частью в другие страны ЕЭС. Тем не менее пропорция не изменится заметным образом.

[314] О сокращении вывоза алжирских вин во Францию см. главу III, пункт 41.

[315] Торговые поставки, охватываемые двусторонними соглашениями между Ливией и Италией, могут быть определены по данным ежегодных отчетов, представляемых итальянским правительством для ГАТТ.

ТАБЛИЦА IV-11

Экспорт Испании по главным группам товаров и районов, 1961-1962 годы

Группа по МСТК		В млн. долл. по текущему курсу			Процентное распределение по категориям товаров			Процентная доля стран ЕЭС и ЕАСТ по каждой категории товаров	
		Все страны мира	ЕЭС	ЕАСТ	Все страны мира	ЕЭС	ЕАСТ	ЕЭС	ЕАСТ
0	Продовольственные товары и живой скот	306,4	141,7	98,5	42,7	52,2	53,5	46,3	32,2
1	Напитки и табак	33,0	6,6	20,3	4,6	2,4	11,0	20,0	61,5
2	Сырые материалы без топлива	62,3	34,8	12,1	8,7	12,8	6,6	55,9	19,4
3	Минеральное топливо, смазочные материалы и т. д.	43,3	4,0	5,5	6,0	1,5	3,0	9,2	12,7
4	Животные и растительные масла и жиры	56,6	32,3	2,8	7,9	11,9	1,5	57,1	5,0
5	Химикалии	35,3	8,8	10,6	4,9	3,2	5,8	24,9	30,0
6	Промышленные товары	100,3	30,2	24,0	14,0	11,1	13,0	30,1	23,9
7	Машины и транспортное оборудование	39,5	6,3	4,1	5,5	2,3	2,2	16,0	10,4
8	Разные промышленные изделия	39,9	6,8	6,4	5,6	2,5	3,5	17,0	16,0
9	Неклассифицированная торговля	1,0	0,1	0,05	0,1	0,04	0,03	10,0	5,0
0—9	Всего	717,1	271,4	184,1	100,0	100,0	100,0	37,9	25,7

Источник: OECD *Statistical Bulletin* — Foreign Trade Series B.

зяйственных продуктов составляет 70 процентов общего объема испанского экспорта в ЕЭС по сравнению с 68 процентами в страны ЕАСТ и 56 процентами общего экспорта Испании. С другой стороны, готовые изделия, которые занимают небольшое место в общем объеме испанского экспорта, составляют еще менее значительную долю экспорта в страны ЕЭС; доля экспорта в страны ЕАСТ занимает промежуточное положение.

140. Основной проблемой, с которой сталкивается Испания, является проблема сбыта на рынках ЕЭС, и особенно на рынке Западной Германии, тех продуктов сельского хозяйства, которые непосредственно конкурируют с поставками либо из стран ЕЭС, либо с поставками, фактическими или потенциальными, из стран, являющихся ассоциированными членами ЕЭС. При рассмотрении отдельных продуктов картина становится менее ясной, ввиду того что для таких продуктов, как марочные вина, овощи и свежие фрукты, кроме цитрусовых, рынок ЕАСТ, а особенно рынок Соединенного Королевства, приобретает особенно важное значение (см. таблицу IV-12). Оливковое масло ввозится главным образом Италией для покрытия периодически возникающего дефицита. Это положение вряд ли изменится решительным образом и после осуществления общей политики в отношении оливкового масла.

141. В отношении экспорта цитрусовых, и особенно апельсинов, для Испании, по-видимому, складывается довольно шаткое положение, так как единый внешний тариф приведет к коренным изменениям на жизненно важном для Испании западногерманском рынке, где до сих пор были приняты низкие тарифные ставки. Как уже отмечалось, изменения торговых потоков вряд ли будут существенными на ближайшем отрезке времени, однако Испания жизненно заинтересована в сохранении своего положения на таком быстрорастущем рынке. На экспорт ранних овощей из Испании (еще один пример сильной конкуренции на рынке ЕЭС между традиционными поставщиками этих товаров) связи между ЕЭС и другими средиземноморскими странами могут оказать более решающее влияние, чем конкуренция со стороны производителей стран ЕЭС.

142. Однако самая опасная угроза возникает на рынках сбыта вин, так как испанский экспорт в страны ЕЭС состоит главным образом из обычных вин, поставляемых преимущественно в Западную Германию и страны Бенилюкса. Здесь Испании придется конкурировать с французскими винами (нередко смешиваемыми с алжирскими) и, кроме того, преодолевать очень высокую особую пошлину в девять долларов США за гектолитр, что для испанских вин составляет около 70 процентов их стоимости. Из числа продуктов, подлежащих обложению скользящим компенсационным сбором, только рис играет некоторую роль для Испании, но и в этом случае поставки в страны ЕЭС относительно невелики, так как основной рынок сбыта находится за пределами ЕЭС.

143. Ввиду этих обстоятельств нет ничего удивительного в том, что в феврале 1962 года

ТАБЛИЦА IV-12

Экспорт Испании в Европу по некоторым товарам, 1961-1962 годы

[*объем* (о) *в тоннах, стоимость* (с) *в тысячах долларов США*]

	Все страны мира		Европейское экономическое сообщество									
			Всего		Бельгия—Люксембург		Франция		Западная Германия		Италия	
	о	с	о	с	о	с	о	с	о	с	о	с
Рис	69 531	7 567	15 149	1 691	1 803	182	—	—	10 725	1 265	248	26
Свежие фрукты и орехи	1 331 078	169 126	869 308	101 148	90 261	9 275	172 936	24 797	487 226	53 874	11 444	1 457
В том числе:												
Апельсины, мандарины и клементины	1 013 568	105 330	727 627	75 332	86 306	8 467	142 219	14 085	404 031	41616	—	—
Другие цитрусовые	49 761	5 524	35 466	3 747	389	41	14 845	1 582	19 325	2 039	—	—
Сушеные фрукты	7 548	3 061	1 193	527	119	48	802	389	119	44	74	22
Овощи	480 147	41 726	115 880	11 852	6 081	662	51 579	4 951	42 765	4 407	5 670	850
Сахар и мед	11 829	1 155	2 140	572	81	24	1 716	454	228	66	109	26
Вина	166 990	31 712	53 132	6 380	12 592	1 019	3 878	365	29 505	3 000	894	442
Оливковое масло	104 158	56 001	59 941	31 837	290	115	774	422	1 721	1 005	57 081	30 215
Пробка	40 555	5 943	13 676	2 011	100	15	1 781	399	8 073	765	2 546	682
Всего		427 155		156 018		11 380		31 777		64 426		33 720

	Нидерланды		ЕАСТ				Югославия		Восточная Европа и СССР	
			Всего		В т. ч. Соединенное Королевство					
	о	с	о	с	о	с	о	с	о	с
Рис	2 371	218	3 719	380	657	60	—	—	6 226	755
Свежие фрукты и орехи	107 440	11 745	374 637	52 003	195 081	27 402	5 090	588	30 586	4 948
В том числе:										
Апельсины, мандарины и клементины	105 071	11 164	244 590	26 188	117 049	12 529	3 097	347	18 926	2 427
Другие цитрусовые	907	95	3 213	331	1 493	152	1 513	70	10 538	1 373
Сушеные фрукты	78	24	3 130	1 464	885	358	410	147	342	159
Овощи	9 784	98	343 723	27 035	303 316	23 413	31	3	765	117
Сахар и мед	5	2	4 663	251	4 598	278	—	—	130	45
Вина	6 262	1 554	91 869	20 077	30 701	14 083	—	—	6 166	661
Оливковое масло	74	40	4 980	2 672	2 514	1 288	260	135	758	388
Пробка	1 175	150	8 031	920	2 483	297	309	41	4 661	614
Всего		14 715		131 322		79 820		1331		11 487

Испания решила обратиться с просьбой об установлении ассоциации с ЕЭС. На это решение повлияло ожидаемое вступление Соединенного Королевства в Европейское экономическое сообщество, ибо это вступление устранило бы фактор, который в значительной степени уменьшает влияние ЕЭС на экспорт испанских сельскохозяйственных товаров. Во всяком случае ассоциация по образцу греческой не только устранила бы угрозу испанскому экспорту, но, может быть, даже улучшила бы конкурентоспособность Испании по отношению к третьим странам. Однако при сложившихся обстоятельствах, особенно ввиду разрыва переговоров между Соединенным Королевством и ЕЭС, ни испанское правительство, ни Европейское экономическое сообщество, по-видимому, не считают, что есть безотлагательная необходимость браться за эту проблему. И действительно, до тех пор пока остается неурегулированным положение трех североафриканских стран и Израиля в отношении ЕЭС, вряд ли можно было бы обсуждать экономические проблемы, вызываемые ассоциацией Испании с ЕЭС, на какой-либо твердой основе. К тому же в Испании признается, что ассоциация Испании с ЕЭС вызовет чрезвычайно трудные проблемы для испанской

промышленности и ряда отраслей сельского хозяйства, что потребуются очень долгий период приспосабливания, принятие многочисленных оговорок и исключений, а это в свою очередь означает, что «шестерка» должна быть весьма щедрой при установлении принципа взаимности.

144. При отсутствии такого соглашения перемены на западноевропейском рынке должны привести к изменению в ориентации испанских планов развития. Пока еще остается в силе вывод первого «Конгресса синдикатов», состоявшегося в 1961 году. Он гласит: «Уменьшение вывоза нашей сельскохозяйственной продукции в страны Европы заставит нас прибегнуть к перестройке структуры производства, а это повлечет за собой ослабление наших экспортных возможностей и затруднит экономическое развитие страны» [316].

3. ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА

Введение

145. С самого момента зарождения идеи западноевропейской интеграции страны Латинской Америки [317] с тревогой следили за ее осуществлением. Эти опасения и то особое положение, которое занимает Латинская Америка по отношению к Западной Европе, объясняются нижеследующими особенностями экспорта латиноамериканских стран.

Во-первых, страны Латинской Америки издавна являются поставщиками продуктов сельского хозяйства и промышленных сырьевых материалов для стран Западной Европы. Перед первой мировой войной страны Латинской Америки завоевали твердые позиции на европейских рынках, но в дальнейшем их доля на этих рынках сократилась в связи с появлением новых поставщиков, главным образом стран Африки (в продуктах тропической зоны), а также стран Британского содружества и североафриканских государств, которые вступили в конкурентную борьбу с западноевропейскими странами в поставках продуктов умеренной зоны.

146. В этой борьбе страны Латинской Америки испытывали также значительные затруднения в связи с практически полным отсутствием официальных торговых связей с индустриальными державами [318]. Отсутствие таких связей резко контрастировало с условиями, существовавшими в других районах мира, где несколько западноевропейских государств вслед за всемирным кризисом установили покровительствуемые каналы торговли, способствовавшие расширению производства в странах, явившихся новичками на рынках сбыта. Вертикальная интеграция определенных отраслей промышленности в странах Западной Европы и особенно в Соединенных Штатах Америки, которые получали сырье за счет своих собственных капиталовложений в странах Латинской Америки, несколько ослабила влияние, которое оказывало на экспорт латиноамериканских государств отсутствие официальных торговых связей [319].

147. Очень важно также отметить то особое значение, которое имеет рынок Соединенных Штатов для экспорта из латиноамериканских стран. В результате двух мировых войн, экономические последствия которых будут рассмотрены ниже, Соединенные Штаты заменили страны Западной Европы в качестве главного рынка сбыта для экспортируемой из Латинской Америки продукции. Однако объем экспорта в Соединенные Штаты с 1957 года оставался практически на одном и том же уровне, и то увеличение общего объема экспорта, которое произошло за последние десять лет, объясняется в значительной степени расширением торговли со странами Западной Европы, и в особенности со странами — участницами Европейского экономического сообщества. Короче говоря, латиноамериканские страны озабочены судьбами этого рынка, который был очень динамичным в недавнем прошлом, хотя и не является самым важным с точки зрения абсолютных цифр. Беспокойство латиноамериканских стран вызвано главным образом опасностью, которую они видят в возможном спаде того спроса на латиноамериканские товары на западногерманском рынке, на долю которого за последние двенадцать лет приходилось примерно три четверти увеличения объема импорта стран — участниц Европейского экономического сообщества из стран Латинской Америки и который в известной мере компенсировал уменьшение спроса на латиноамериканские товары в Северной Америке.

---

[316] I.º Congreso sindicál, Madrid 1961, „Orientaciones de la política agraria española ante una integración en el Mercado Común", Pamphlet. II.

[317] В этом разделе обсуждению будут подвергнуты главным образом 20 латиноамериканских республик. Зависимые территории на южноамериканском континенте и в Карибском море не принимаются во внимание, за исключением отдельных случаев, которые будут оговорены особо.

[318] Единственным исключением было торговое соглашение между Кубой и Соединенными Штатами. Соглашения о преференциях, связывавшие зависимые территории южноамериканского континента со странами Западной Европы, по сути дела наносили ущерб интересам других латиноамериканских стран.

[319] Необходимо отметить, что стоимостной эффект, связанный с вертикальной интеграцией, иногда сводит к нулю выгоды, получаемые от увеличения или более высокой стабилизации объема торговли.

148. Следует, однако, отметить, что в последнее время нет каких-либо признаков ухудшения положения латиноамериканских стран по сравнению с другими развивающимися районами мира в области их экспортной торговли с ЕЭС. С другой стороны, экспорт из стран Латинской Америки в страны — участницы Европейской ассоциации свободной торговли, особенно экспорт продуктов питания, напитков и табака, понес потери.

149. Таким образом, настороженное отношение латиноамериканских стран к западноевропейским экономическим группировкам объясняется не только опасением возможного в будущем ослабления позиций латиноамериканской торговли, но и печальным опытом прошлого. По этой причине не представляется возможным оценить сложившуюся сейчас обстановку и перспективы ее развития без подробного рассмотрения тенденций экспорта из латиноамериканских стран в период между первой и второй мировыми войнами.

i) *Тенденция экспорта стран Латинской Америки*

150. Даже если имеющиеся статистические данные неточны, вряд ли можно сомневаться в ослаблении позиций латиноамериканских стран в мировой торговле по сравнению с другими странами в период после первой мировой войны. В частности, в годы всемирного кризиса латиноамериканской торговле был нанесен огромный ущерб, и процесс восстановления протекал очень медленно. Торговля перестала играть роль движущей силы в экономическом развитии континента (см. таблицу IV-13).

151. Последствия первой мировой войны привели к снижению спроса на сырьевые продукты, который до этого быстро рос. Это особенно проявилось в ослаблении притока европейского капитала в страны Латинской Америки. Географическое распределение экспорта из латиноамериканских стран претерпело незначительные изменения после первой мировой войны, причем доля экспорта в страны Западной Европы продолжала оставаться наибольшей. Однако именно это положение само по себе было недостатком, поскольку в период между окончанием первой мировой войны и годами всемирного кризиса быстрее всех развивался промышленный рынок в США, а темпы развития западноевропейского рынка были намного меньше. Этот контраст в 20-е годы нашел отражение в медленном, но непрерывном увеличении доли США в экспорте из латиноамериканских стран и значительно большем увеличении экспорта из стран, поставляющих продукты тропической зоны (Соединенные Штаты явились главным рынком сбыта этих продуктов), по сравнению с экспортом из стран, поставляющих продукты умеренной зоны (главным рынком сбыта этих продуктов являлась Западная Европа) (см. таблицы IV-14 и IV-15).

ТАБЛИЦА IV-13

Латинская Америка: общий объем экспорта, доля в мировой торговле и направление экспорта по основным районам, 1928—1962 годы

Годы	Общая стоимость латиноамериканского экспорта в млн. долл.	В процентах				
		Доля латиноамериканского экспорта в мировой торговле	Региональные рынки сбыта товаров Латинской Америки			
			Соединенные Штаты	ЕЭС	ЕАСТ	Западная Европа[a]
1928	5005	9,1	33,8	30.8	21,1	51,9
1935	1954	10,0	23,4	24,2	25,1	49,3
1937—38	2404	9,8	27,0	24,3	21,0	45,3
1948	6510	11,4	37,2	14,4	16,7	31,1
1951	7800	9,5	44,6	14,7	13,7	28,4
1952	7060	8,9	49,7	13,0	9,8	22,8
1953	7630	9,3	47,3	13,8	11,7	25,5
1954	7880	9,3	43,7	16,1	10,5	26,6
1955	7970	8,6	44,0	15,6	10,9	26,5
1956	8650	8,4	44,6	17,2	11,5	28,7
1957	8650	7,8	44,5	16,9	12,6	29,5
1958	8200	7,7	44,6	16,1	11,6	27,7
1959	8320	7,2	44,1	17,2	11,4	28,6
1960	8610	6,7	41,8	18,4	11,8	30,2
1961	8670	6,5	37,7	18,5	11,3	29,8
1962	9200	6,5	36,6	18,7	11,2	30,9

Источники: 1928—1938; UN *Network of World Trade;*
1948—1959; UN *International Trade Statistics Yearbook;*
1960—1962; UN *Statistical Bulletin,* June 1963.

[a] Включая только страны ЕЭС и ЕАСТ.

ТАБЛИЦА IV-14

Латинская Америка: экспорт тропических продуктов, доля в мировой торговле и направление экспорта по основным районам, 1928, 1938, 1958-1960, 1961-1962 годы

Виды товаров и годы		Мировой экспорт	Латиноамериканский экспорт	Доля латиноамериканского экспорта в мировой торговле	Региональные рынки сбыта латиноамериканских товаров		
					ЕЭС	ЕАСТ	США
		Количество в тыс. метрических тонн		в проц.	проценты		
Кофе	1928	..	2 076,3	..	15,6	2,4	30,3
	1938	1 668,4	1 424,5	85,4	28,3	4,1	..
	1958-60	2 444,3	1 750,8	71,6	16,6	8,1	63,3
	1961-62	2 864,0	1 864,3	65,1	19,6	8,8	56,7
Какао	1928	..	144,6	..	15,6	2,6	50,6
	1938	690,0	179,6	26,0	23,0	2,1	..
	1958-60	779,3	178,3	23,0	20,2	7,5	71,8
	1961-62	1 024,0	176,3 [a]	17,2	22,9	8,2	65,0
Бананы	1928	..	..	..	..	..	..
	1938	2 500,0	1 140,3	45,6	6,3	5,1	..
	1958-60	3 804,3	2 350,8	61,8	21,9	2,8	..
	1961-62	3 931,0	2 742,2	69,7	20,9	—	..
Сахар	1928	..	4 775,4	..	6,5	22,7	..
	1938	11 500,0	3 327,9	28,9	2,7	29,6	..
	1958-60	14 892,6	7 389,4	49,6	3,4	12,6	51,3
	1961-62	19 510,0	8 223,3	42,1	2,8	8,0	..
Хлопок	1928	..	86,5	..	13,9	66,5	15,8
	1938	2 777,4	363,4	13,1	50,9	27,8	..
	1958-60	3 288,0	625,6	19,4	34,4	10,3	7,3
	1961-62	3 669,0	711,1	19,4	30,3	12,1	6,5

Источники: Для Латинской Америки и мирового экспорта: FAO *Trade Yearbook*. Для ЕЭС, ЕАСТ и США: национальные публикации.

[a] Исключая Кубу (прибл. 0,8).

152. В годы всемирного кризиса большая зависимость экспорта от европейских рынков сбыта была смягчающим фактором, так как сокращение стоимости экспорта из латиноамериканских стран в Европу (63 процента за период с 1928 по 1953 год, см. таблицу IV-13) было меньше, чем сокращение их экспорта в США (73 процента). Значение этих фактов было заслонено драматическим ухудшением условий латиноамериканской торговли, продолжавшимся в 30-е годы и значительно затруднившим экономическое развитие района в этот период. Кроме того, в этот период в Западной Европе наблюдалось усиление и расширение сферы применения политики аграрного протекционизма, в результате чего были созданы зоны преференциальной торговли, рассмотренные в главе II. С этой точки зрения для Латинской Америки последствия кризиса в межвоенный период были глубже и устойчивее, чем экономические последствия двух мировых войн.

153. Создание зон преференциальной торговли, естественно, нанесло тяжелый ущерб экспорту из латиноамериканских стран в Соединенное Королевство и Францию, так как Британское содружество и Французская империя имели в своем составе действительных или потенциальных поставщиков тех товаров, традиционным поставщиком которых являлась Латинская Америка. Так, например, в отношении льняных семян самым крупным поставщиком в Соединенное Королевство и страны европейского континента, несомненно, являлась Аргентина, за которой, значительно уступая, шла Индия. Введение имперских преференций привело к тому, что растущий экспорт льняных семян из Индии полностью переключился на Соединенное Королевство, а Аргентина потеряла часть рынка, причем эту потерю Аргентине не компенсировало укрепление ее торговли с другими европейскими странами. Позиции Латинской Америки как поставщика пшеницы и масла также был нанесен ущерб, поскольку доля стран бассейна Ла-Платы в экспорте этих товаров в Соединенное Королевство также всегда была значительной [320].

154. Введение французской преференциальной системы нашло отражение в значительном увеличении импорта в метрополию из территорий, пользующихся преференциальным режимом. Хотя введение системы преференций в рамках Британского содружества отрицательно повлияло главным образом на латино-

[320] См. ГАТТ, *The Possible Impact of the EEC, in particular the Common Market, upon World Trade.*

ТАБЛИЦА IV-15

Латинская Америка: экспорт сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, доля в мировой торговле и направление экспорта по основным районам, 1928, 1938, 1958—1960 и 1961—1962 годы

Виды товаров и годы	Мировой экспорт	Латиноамериканский экспорт	Доля Латинской Америки в мировой торговле	Направление латиноамериканского экспорта: ЕЭС	ЕАСТ	США
	Тыс. тонн			Проценты		
Пшеница . . . . 1928 . . .	..	5 464.6	..	30,2	25,3	—
1938 . . .	13 950,0	3 285,3	23,6	11,0	9,2	—
1958-60 . .	24 760,7	2 440,6	9,9	16,7	19,0	—
1961-62 . .	38 480,0	1 929,7	5,0	33,5	18,3	—
Кукуруза . . . 1928 . . .	..	6 372,0	..	45,1	21,3	
1938 . . .	10 200,0	6 526,8	64,0	20,8	15,1	0,4
1958-60 . .	10 243,3	2 490,6	24,0	68,3	13,5	1,7
1961-62 . .	16 176,0	2 317,0	14,3	76,7	4,9	
Ячмень . . . . 1928 . . .	..	458,0	..	43,2	7,8	—
1938 . . .	..	..	..			
1958-60 . .	5 974,0	319,3	5,3	67,9	28,0	—
1961-62 . .	..	147,8	..	..	..	..
Мясо . . . . . 1928 . . .	..	1 039,6	..	15,5	69,1	3,0
1938 . . .	1 825,0	715,9	39,2	15,2	68,1	
1958-60 . .	3 170,6	651,7	20,6	17,5	55,6	
1961-62 . .	4 702,0	482,1	10,2	21,7	57,5	11,5[a]
Льняное семя . . 1928 . . .	..	..	..	..	..	..
1938 . . .	112,0	49,0	43,8	—	—	—
1958-60 . .	256,0	201,1	78,3	20,9	14,2	..
1961-62 . .	..	..	..	..	..	..
Шерсть . . . . 1928 . . .		191,8		47,5	26,2	8,4
1938 . . .	1 760,0	307,7	17,5	43,9	18,3	..
1958-60 . .	2 136,7	290,6	13,6	35,6	20,9	..
1961-62 . .	1 475,0	208,8	14,2	37,4	26,7	..

Источники: для Латинской Америки и мирового экспорта: FAO, *Trade Yearbook*. Для ЕЭС, ЕАСТ и США — национальные публикации.

[a] За исключением консервированного.

американский экспорт сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны и в меньшей степени — на экспорт минеральных продуктов, французская система преференций оказала отрицательное воздействие в основном на экспорт продуктов тропической зоны, в частности кофе и бананов.

155. Влияние этих мероприятий нашло отражение в том, что доля Соединенного Королевства в экспорте латиноамериканских стран в Европу уменьшилась с 36,5 процента в 1935 году до 32,9 процента в 1938 году. Во Франции наиболее существенные изменения произошли в период между 1928 годом, когда доля Франции составляла 11,9 процента, и 1935 годом, когда эта доля достигла 9,9 процента. Этот процесс продолжался до 1938 года, когда доля Франции в европейском экспорте латиноамериканских стран сократилась до 9,3 процента[321]. С другой стороны, в период с 1935 по 1938 год объем экспорта из стран Латинской Америки в Германию, Швецию и некоторые другие европейские страны, не имевшие колоний, вырос.

156. Кроме того, создание покровительствуемых каналов торговли благоприятствовало тому, что приток капитала, который ослабевал под влиянием мирового кризиса, переместился в покровительствуемые районы. Эта тенденция впоследствии усилилась в связи с повсеместным прекращением латиноамериканскими странами платежей по долговым обязательствам.

157. Вторая мировая война вызвала еще более глубокое нарушение торговых связей между Латинской Америкой и Западной Европой, чем первая мировая война. В основном такое положение сохранялось длительное время и после окончания войны, ибо доля Западной Европы в латиноамериканском экспорте до 1952 года непрерывно уменьшалась. Это объяснялось несколькими причинами: во-первых, нет сомнения в том, что аграрный протекционизм в большинстве стран Западной Европы как следствие войны усилился; во-вторых, если поиски покровительствуемой торговли в годы кризиса были обусловлены необ-

[321] Эти цифры, основанные на данных об объеме импорта стран Европы, отличаются от приведенных в таблице IV-14.

ходимостью стимулировать отечественное производство и занятость путем увеличения объема торговли в рамках района, на который распространялись преференции, то острый долларовый дефицит в послевоенные годы поощрял западноевропейские страны к сохранению ранее существовавших каналов торговли и платежных соглашений, которые были вне сферы действия долларового голода; в-третьих, пути ликвидации торговых ограничений через такие организации, как организация Европейского экономического сообщества и Европейский платежный союз, в состав которых входили практически только развитые страны, благоприятствовали более быстрому увеличению объема торговли готовыми изделиями, чем продуктами, занимающими ведущее место в торговле развивающихся районов[322].

158. Первый из указанных факторов оказал особое влияние на некоторые латиноамериканские страны, ввиду того что в общем объеме экспорта этих стран значительное место занимали товары, вступившие в прямую конкуренцию с отечественными товарами стран Западной Европы. Далее, поскольку другие латиноамериканские страны принадлежали к долларовой зоне, их экспорт (ввиду отсутствия особых платежных соглашений) подвергался дискриминации в связи с долларовым дефицитом в странах Европы. Наконец, все латиноамериканские страны, подобно странам других развивающихся районов, страдали от тех географических ограничений, которые касались либерализации торговли и платежных мероприятий.

159. Таким образом, непрерывный рост доли и уровня экспорта из Латинской Америки в Западную Европу за последние десять лет может, по крайней мере частично, расцениваться как восстановление позиций, утраченных в результате исключительно неблагоприятных внешних условий.

ii) *Внутренние причины*

160. Сравнительно медленный рост торговли латиноамериканских стран нельзя объяснить только внешними факторами. Во-первых, тот исторический факт, что Испания и Португалия, только недавно вступившие на путь индустриализации, были владельцами колоний в Латинской Америке и что их господство в этих колониях сохранилось в некоторых странах до конца XIX столетия, оказал заметное влияние на сохранение определенных взглядов и институтов (например, системы земле-

[322] Либерализация, проводимая ОЕЭС, также благоприятствовала торговле между определенными странами Европы и заморскими территориями других европейских государств, что вело к расширению некоторых покровительствуемых каналов торговли.

ТАБЛИЦА IV-16

Латинская Америка: текущая стоимость общего экспорта и направление экспорта по основным районам, 1957-1962 годы

(*в процентах*)

	1957	*1958*	*1959*	*1960*	*1961*	*1962*
Текущая стоимость всего экспорта, в млн. долларов США по ценам фоб	8650	8198	8330	8610	8670	9200
Доля экспорта Латинской Америки, приходящаяся на:						
Северную Америку	46,0	46,4	46,1	43,5	39,5	38,6
Западную Европу	31,7	29,6	30,2	31,6	31,8	33,3
в том числе:						
ЕЭС	16,9	16,1	17,2	18,3	18,5	19,7
ЕАСТ	12,6	11,6	11,5	11,7	11,3	11,2
Японию	2,6	2,6	3,0	2,8	3,9	3,6
Австралию, Новую Зеландию, Южно-Африканский Союз	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Итого на развитые страны с рыночной экономикой	80,6	78,9	79,5	78,3	75,7	76,0
Латинскую Америку	8,8	9,3	8,7	7,9	6,6	6,7
СЭВ	1,4	1,8	1,8	3,1	5,8	6,2
Континентальный Китай	—	0,1	—	0,4	0,9	1,1
Средний Восток, Африку, Азию и неклассифицированные страны	9,3	9,9	10,0	10,3	11,0	10,0

Источники: UN *Monthly Bulletin of Statistics,* June 1960, June 1961, December 1961 and June 1963. OAS/ECLA Economic and Social Survey of Latin America 1961 (provisional text).

владения, подобной феодальной), которые сыграли роль внутреннего тормоза для процесса экономического роста[323]. Превалирующая в странах Латинской Америки система землевладения, в частности, оказывает отрицательное влияние на торговлю латиноамериканских стран сельскохозяйственными продуктами, поскольку она лишает сельскохозяйственный сектор экономики этих стран стимула для практического использования достижений науки и техники. Об этом свидетельствуют сравнительно низкие темпы увеличения урожайности в Латинской Америке[324]. Кроме того, общий объем сельскохозяйственного производства отстает от быстрого роста численности населения, что привело к уменьшению излишков, которые можно было бы экспортировать[325].

161. Хотя слабость сельского хозяйства стран Латинской Америки оказывает большое влияние на объем их экспорта, на экономике этих стран в целом отрицательно сказываются и другие факторы, например исключительная неравномерность доходов населения, что часто приводит к излишнему потреблению и нелегальному вывозу капитала вместо увеличения доли капиталовложений в национальное производство. Обычным последствием этого, как правило, была инфляция, и во многих случаях такая экономическая политика наносила ущерб экспорту, так как вместо устранения истинных причин инфляции велась борьба лишь с ее симптомами. Например, курс валюты во многих странах Латинской Америки искусственно завышался, а повышение цен на внутреннем рынке поглощало экспортную прибыль[326].

162. Необходимо отметить, однако, что правительства латиноамериканских стран имели известные основания, для того чтобы отдать приоритет замене импорта не только как важнейшему условию индустриализации, но и как очевидной альтернативе увеличения экспорта для стимулирования экономического развития и улучшения своего платежного баланса. В самом деле, если не говорить о некоторых конкретных факторах, обусловивших сокращение доли латиноамериканского экспорта в мировой торговле, то общие условия предложения и спроса на рынках сырьевых продуктов во всяком случае были такими, что они ограничивали возможный рост доли экспорта в мировом экспорте этих товаров[327].

iii) *Современное положение*

163. В 1962 году развитые страны с рыночной экономикой и страны СЭВ продолжали оставаться самым важным рынком для латиноамериканского экспорта. Доля этих стран составляла более четырех пятых объема латиноамериканского экспорта (см. таблицу IV-16). С 1957 года доля стран ЕЭС, однако, непрерывно возрастала, в то время как доля США сократилась значительно, а доля стран Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) уменьшилась лишь ненамного. Наблюдалось стремительное увеличение доли стран СЭВ, отражением чего явилась недавняя переориентация в торговле Кубы от Соединенных Штатов к странам Восточной Европы.

164. Недавнее увеличение относительной и абсолютной доли стран ЕЭС в латиноамериканском экспорте объясняется быстрым ростом общего объема импорта этих стран. Как видно из таблицы IV-17, доля латиноамериканских государств в этом импорте непрерывно уменьшалась в 1957—1962 годах, точно так же как и доля в более медленно растущем импорте ЕАСТ. Вместе с тем следует отметить, что, несмотря на относительное ухудшение, позиции Латинской Америки в торговле со странами ЕЭС не пострадали по сравнению с позициями других развивающихся стран. Данные таблицы IV-18 свидетельствуют о том, что, за исключением топливных продуктов, торговля которыми была нарушена после событий в зоне Суэцкого канала, латиноамериканский экспорт развивался более благоприятно (или менее неблагоприятно), чем экспорт других развивающихся стран. Что же касается латиноамериканского экспорта в страны — участницы ЕАСТ, то он утратил свои позиции по сравнению с экспортом других развиваю-

---

[323] Подробно эта проблема и вопрос о неотложной необходимости экономических реформ рассматриваются в документе Экономической комиссии для Латинской Америки *Toward a Dynamic Development Policy for Latin America*, E/CN. 12/680.

[324] Урожайность в мире между 1948—1952 и 1957—1959 годами в среднем увеличилась на 21 процент. Для Европы это увеличение составило 24 процента, для Северной Америки — 25 процентов, для Латинской Америки — только 7 процентов (*там же*).

[325] В 1909—1913 годах в странах Латинской Америки экспорт пшеницы превышал импорт на 2 миллиона тонн, а в 1960—1962 годах превышение импорта пшеницы над экспортом составило примерно такую же величину. Кроме того, сокращение объема экспорта продуктов животноводства на 10 процентов в период с 1934—1938 по 1950—1960 годы было связано с медленным ростом производства и увеличением потребления на внутреннем рынке. См. документ Экономической комиссии ООН для Латинской Америки, *Agriculture in Latin America "Problems and Prospects"*, E/CN. 12/686.

[326] См. статью Д. Сирса в United Nations *Economic Bulletin for Latin America*, Vol. VII (Sales No.: 62. II. G. 1), No. 1 "Inflation and growth: a summary of experience in Latin America", particulary page 50. See also United Nations *World Economic Survey*, 1962 (pages 84 *et seq*), в которой приводятся сравнительные данные о влиянии различных курсов валюты на экспорт одного и того же товара в различных странах и отмечается, что, «в то время как правительства африканских и до некоторой степени азиатских государств считали первоочередной задачей расширение экспорта, страны Латинской Америки проводили эту политику менее активно».

[327] См. Введение и раздел 1 главы III.

ТАБЛИЦА IV-17

ЕЭС и ЕАСТ: общий объем импорта и доля Латинской Америки, 1957-1962 годы

	ЕЭС			*ЕАСТ*		
	Весь импорт	*Импорт из Латинской Америки*	*Доля Латинской Америки в общем импорте*	*Весь импорт*	*Импорт из Латинской Америки*	*Доля Латинской Америки в общем импорте*
	Стоимость сиф (в млн. долл.)		*Проценты*	*Стоимость сиф (в млн. долл.)*		*Проценты*
1957	24 929	1 827	7,3	20 055	1 395	7,0
1958	22 991	1 568	6,8	18 851	1 220	6,5
1959	24 349	1 637	6,7	20 036	1 259	6,3
1960	29 666	1 812	6,1	23 101	1 269	5,5
1961	32 171	1 809	5,6	23 347	1 191	5,1
1962	35 754	2 121	5,9	24 603	1 294	5,3

Источник: United Nations, International Trade Relations Section.

ТАБЛИЦА IV-18

Индексы стоимости экспорта в страны ЕЭС и ЕАСТ по основным группам товаров, 1960-1961 годы
(1957-1958=100)

Разделы МСТК	*Всего* 0 — 9	*Продовольственные товары и т. д.* 0 + 1	*Сырье: исключая топливо* 2 и 4	*Сырье: минеральное топливо* 3	*Химикалии* 5	*Другие промышленные товары* 6 — 8
Экспорт в ЕЭС						
из:						
a) Латинской Америки	114	97	134	39	158	290
b) других развивающихся стран	113	91	107	191	117	128
Экспорт в ЕАСТ						
из:						
a) Латинской Америки	98	78	115	89	89	137
b) других развивающихся стран	114	102	105	135	135	148

Источник: UN *Monthly Bulletin of Satistics,* June 1963.

щихся стран. Речь идет не только о топливных материалах, но и о других товарах, в частности о таких важных продуктах, как продовольствие, напитки и табак.

Это произошло, очевидно, под влиянием низких темпов роста импорта сельскохозяйственных продуктов в Соединенное Королевство и ввиду того, что страны Британского содружества имеют в своем экспорте больше готовых изделий, чем страны Латинской Америки, а на эти продукты спрос более динамичен и они пользуются большей протекцией на британском рынке.

165. Влияние, оказанное на Латинскую Америку созданием ЕЭС и ЕАСТ, необходимо оценивать прежде всего с точки зрения ассортимента экспортируемых товаров. Общие данные, приведенные в таблице IV-19, не позволяют увидеть весьма существенное различие в ассортименте экспорта в страны ЕЭС и ЕАСТ, если исключить из этих данных долю импорта топливных продуктов. Во всяком случае ни в ЕЭС, ни в ЕАСТ нет таможенных пошлин на сырую нефть, а поэтому создание этих экономических группировок повлияло на торговлю латиноамериканских стран в различной степени вовсе не из-за различия в ассортименте их импорта из Латинской Америки, а из-за различий в их торговой политике и организационной структуре. Что касается ЕАСТ, то ее доля промышленных продуктов в латиноамериканском экспорте очень мала, даже по сравнению с латиноамериканским экспортом в ЕЭС[328]. Поскольку же доля ЕАСТ в лати-

[328] Более подробный анализ показал бы, что доля промышленных продуктов, за исключением черных и цветных металлов (МСТК, разделы 6 и 8, до стр. 68), в экспорте в страны Западной Европы очень мал.

ТАБЛИЦА IV-19

Распределение экспорта Латинской Америки по основным группам товаров и отдельным районам (в процентах), 1957-1958 и 1960-1961 годы

Направление экспорта	*Годовые средние*	*Продовольственные товары и т. д. (МСТК 0. 1)*	*Сырье (исключая топливо) (МСТК 2 и 4)*	*Топливо (МСТК 3)*	*Химикалии (МСТК 5)*	*Машины и оборудование (МСТК 7)*	*Другие промышленные товары (МСТК 6 и 8)*
Весь мир	1957-1958	46,9	17,4	27,4	0,5	0,2	6,6
	1960-1961	42,9	19,8	27,4	1,2	0,3	7,9
Западная Европа	1957-1958	53,8	21,9	14,9	1,0	0,1	7,9
	1960-1961	45,5	25,6	15,5	1,0	0,1	11,8
ЕЭС	1957-1958	54,3	25,0	10,5	1,0	0,1	9,1
	1960-1961	46,0	29,2	9,2	1,3	0,1	14,1
ЕАСТ	1957-1958	53,3	18,0	20,8	0,8	0,1	6,8
	1960-1961	42,4	21,1	25,1	0,8	0,3	9,5

Источник: UN *Statistical Bulletin,* March and June 1963.

латиноамериканском экспорте составляет лишь половину доли ЕЭС, влияние ЕАСТ на существующий объем экспорта было бы совершенно незначительным, хотя наличие преференций для стран Британского содружества на рынке Соединенного Королевства служило бы дополнительным препятствием для латиноамериканского экспорта.

166. В противоположность ЕАСТ организационная структура и общие принципы торговли ЕЭС распространяются на сельскохозяйственные продукты. Это значит, что позиции латиноамериканских стран в ЕЭС весьма уязвимы, так как сельскохозяйственные продукты (умеренной и тропической зон) занимают видное место в латиноамериканском экспорте в страны «шестерки» (см. таблицу II-3). В то время как главная опасность для латиноамериканского экспорта сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны заключается в процессах развития рынков внутри самого ЕЭС, опасность для латиноамериканского экспорта сельскохозяйственных продуктов тропической зоны представляют прежде всего африканские экспортеры, в настоящее время пользующиеся льготами ЕЭС (см. главу III, раздел 1, подраздел iii). Эта опасность будет возрастать по мере расширения льгот, предоставляемых Ассоциированным заморским государствам, ликвидации разницы в ценах на товары из африканских и латиноамериканских стран и повышения эластичности поставок ассоциированных производителей. Более жесткая структура цен, применяемая латиноамериканскими поставщиками (по сравнению со структурой цен африканских стран), представляет, таким образом, серьезную трудность для латиноамериканской внешней торговли.

167. Как видно из таблицы IV-20, Соединенные Штаты, несомненно, являются самым важным рынком сбыта латиноамериканских сельскохозяйственных продуктов тропической зоны. Однако доля ЕЭС превышала 20 процентов общего объема и была значительно больше доли ЕАСТ в 1959—1961 годах. Кроме того, в последние годы в ЕЭС для этих продуктов складывалась более благоприятная перспектива, чем в ЕАСТ, так как объем латиноамериканского экспорта кофе и бананов возрастал быстрее, а экспорт какао уменьшался

ТАБЛИЦА IV-20

Распределение латиноамериканского экспорта некоторых тропических товаров по районам сбыта (в процентах)

(В среднем за 1959—1961 годы)

	Весь экспорт (в млн. долл.)	*Процент от всего экспорта*[a]					
		ЕЭС	*ЕАСТ*	*США*	*Япония*	*СЭВ*	*ЭКЛА*
Кофе	1 424 882	20,7	10,2	60,2	0,3	2,3	1,8
Какао	144 122	23,9	2,8	65,8	0,1	—	4,9
Бананы	95 213	20,8	1,7	54,5	0,1	12,7	6,9
Итого	1 664 217	22,4	6,0	62,9	0,2	1,5	3,6

Источник: ECLA Statistics, 1959—1961.

[a] Процентное распределение по количеству.

медленнее в ЕЭС, чем в ЕАСТ (см. таблицу IV-21). В конечном счете для всех этих трех продуктов доля ЕЭС в латиноамериканском экспорте составляет около одной пятой.

ТАБЛИЦА IV-21

Импорт в страны ЕЭС и ЕАСТ некоторых тропических товаров из Латинской Америки, 1958—1962 годы

(в тыс. тонн)

Товар → / Район назначения →	Кофе		Бананы		Какао	
	ЕЭС	ЕАСТ	ЕЭС	ЕАСТ	ЕЭС	ЕАСТ
1958	256,0	127,4	499,7	68,5	36,2	12,5
1959	313,9	139,0	517,5	53,5	34,5	13,3
1960	303,0	156,5	541,6	75,1	35,3	13,9
1961	346,6	158,7	572,9	—	34,7	10,5
1962	384,9	171,3	558,1	—	30,2	9,5

Источники: National Trade Statistics, UN Commodity Trade Statistics; EEC Analytical Tables; OECD *Statistical Bulletin of Foreign Trade,* Series C.

168. Хотя спрос на сельскохозяйственные продукты умеренной зоны в странах ЕЭС изменяется, как правило, не так резко, как спрос на продукты тропической зоны и напитки, отрицательное влияние общей сельскохозяйственной политики вряд ли будет незначительным, поскольку продукты умеренной зоны имеют больший удельный вес в общем объеме латиноамериканского экспорта в страны «шестерки», чем продукты тропической зоны (см. таблицы IV-22 и IV-23). Это особенно справедливо в отношении маиса и льняного масла, в латиноамериканском экспорте которых ЕЭС занимает доминирующее положение, в то время как страны ЕАСТ и Соединенные Штаты являются самыми важными рынками сбыта мяса и сахара (соответственно). Кроме того, возможное увеличение производства маиса и льняного масла в странах ЕЭС нанесло бы Латинской Америке наибольший ущерб, так как эти товары являются единственными продуктами в числе продуктов умеренной зоны, импорт которых имеют тенденцию к росту [329].

169. Зависимость экспорта каждой из стран Латинской Америки от рынков в странах ЕЭС и ЕАСТ в значительной степени различна. В таблице IV-24 показано, что доля Западной Европы в общем объеме экспорта из Мексики, Кубы и Венесуэлы не превышает 15 процентов, в то время как экспорт из Аргентины, Уругвая и Боливии составляет три пятых общего объема экспорта этих стран. В целом страны Южной Америки в большей степени зависят от Западной Европы, чем страны Центральной Америки и зоны Карибского моря. За исключением Боливии, Венесуэлы и Доминиканской Республики, страны ЕЭС имеют бо́льшую долю в общем объеме экспорта, чем страны ЕАСТ. Речь идет не только о странах Южной Америки, но и обо всех республиках, составляющих общий центральноамериканский рынок. Зависимость экспорта от восточноевропейских рынков значительна только в отношении Кубы, а в остальных случаях эта зависимость остается небольшой, хотя в абсолютных цифрах объем экспорта в страны Восточной Европы, особенно экспорта из Аргентины и Бразилии, за последнее десятилетие заметно вырос.

[329] Хлопок является еще одним исключением, но не упоминается здесь, так как в настоящее время ему нет конкуренции со стороны отечественного производства.

ТАБЛИЦА IV-22

Латиноамериканский экспорт сельскохозяйственных товаров умеренной зоны, 1959—1961 годы

(общая стоимость и процентное распределение по количеству)

	Весь мир (в млн. долл.)	Процент от всего экспорта					
		ЕЭС	ЕАСТ	США	Япония	СЭВ	ЭКЛА
Пшеница	114,5	21,6	17,4	—	—	—	56,0
Груши	3,8	22,6	24,7	14,1	—	—	37,6
Яблоки	15,5	28,4	31,6	1,1	—	—	37,3
Говядина	146,6	24,4	63,9	1,5	—	0,7	3,0
Мясные продукты [a]	66,7	6,0	36,6	40,6	—	—	0,7
Кукуруза	110,3	73,1	11,6	—	13,5	0,3	0,4
Льняное масло	49,3	76,9	13,4	—	—	6,9	—
Сахар [b]	205,6	5,6	16,4	45,0	15,3	0,1	4,5
Сахар [c]	470,5	8,1	5,6	46,5	5,3	18,6	0,7
Табак [a, b]	8,3	40,6	0,3	4,1	—	—	3,9
Табак [c]	58,2	12,6	2,4	61,3	—	—	3,9

Источник: ECLA Statistics, 1959-1961.

[a] Нет данных об экспорте Парагвая в страны СЭВ.

[b] Исключая Кубу.

[c] Куба, 1959-1960.

ТАБЛИЦА IV-23

Импорт сельскохозяйственных товаров умеренной зоны из Латинской Америки в страны ЕЭС и ЕАСТ, 1958—1962 годы

(в тыс. метрических тонн)

	Пшеница		*Ячмень*		*Кукуруза*		*Мясо*		*Масло*	
	ЕЭС	*ЕАСТ*	*ЕЭС*	*ЕАСТ*	*ЕЭС*	*ЕАСТ*	*ЕЭС*	*ЕАСТ*	*ЕЭС*	*ЕАСТ*
1958	442,0	526,7	357,0	0,9	1121,0	196,9	121,4	388,9	0,4	5,7
1959	350,6	478,3	18,9	40,0	1578,8	392,5	124,6	339,7	1,8	14,5
1960	427,0	382,5	264,8	48,6	2465,8	436,7	94,2	344,2	4,9	15,9
1961	312,9	218,9	101,0	4,3	1424,8	107,2	104,9	267,1	0,2	12,1
1962	978,5	477,7	177,7	32,5	2131,4	122,5	132,5	286,6	0,3	8,2
	Шкуры и кожи		*Шерсть*		*Хлопок*		*Сахар*		*Льняное масло*	
	ЕЭС	*ЕАСТ*	*ЕЭС*	*ЕАСТ*	*ЕЭС*	*ЕАСТ*	*ЕЭС*	*ЕАСТ*	*ЕЭС*	*ЕАСТ*
1958	77,9	17,9	39,9	34,5	191,4	56,5	491,0	1092,5	41,3	31,6
1959	106,3	23,0	80,1	45,2	248,8	84,1	473,3	921,2	78,6	67,0
1960	71,2	13,4	64,9	44,3	204,9	54,7	677,5	768,4	94,4	31,6
1961	88,2	17,5	85,9	61,0	215,6	69,6	50,2	644,9	106,6	—
1962	86,1	19,1	78,8	50,4	351,0	103,9	67,9	637,3	114,5	—

Источники: National Trade Statistics, EEC Analytical Tables, UN Commodity Trade Statistics, OEEC *Statistical Bulletin of Foreign Trade,* Series C.

Примечание: ЕАСТ исключает Швейцарию.

ТАБЛИЦА IV-24

Доля стран ЕЭС и ЕАСТ в общем экспорте стран Латинской Америки, 1959—1960 годы

	Все страны мира	*ЕЭС*	*ЕАСТ*	*Всего ЕЭС и ЕАСТ*
	(в млн. долл.)	*процент от всего экспорта*		
Центральная Америка				
Мексика	757,5	7,3	2,8	10,1
Куба	627,3	6,3	4,2	10,5
Гаити	30,1	—	—	—
Доминиканская Республика	155,2	11,5	16,2	27,7
Гватемала	113,5[a]	25,0	4,5	29,5
Гондурас	66,0	13,4	3,7	17,1
Сальвадор	115,1	36,5	3,0	39,5
Никарагуа	60,5	31,7	4,5	36,2
Коста-Рика	81,2	34,2	3,0	37,2
Панама	31,0	1,1[a]	—	1,1[a]
Южная Америка				
Колумбия	468,8	17,4	8,4	25,8
Венесуэла	275,3	5,5	9,2	14,7
Эквадор	142,5	23,3	2,2	25,5
Перу	372,8	28,9	11,1	40,0
Бразилия	1275,5	19,7	12,0	31,7
Боливия	72,7	4,9	51,2	56,1
Парагвай	29,1	16,8	10,6	27,4
Чили	493,4	30,4	19,4	49,8
Аргентина	1044,0	38,0	24,9	62,9
Уругвай	113,6	33,0	24,0	57,0

Источник: UN *Yearbook of International Trade Statistics, 1961.*

[a] Исключая поправку на недооценку бананов

170. Очевидные опасности для стран Латинской Америки и их уязвимость, вытекающие из факта создания ЕЭС и его принципов деятельности, усугубляются тем фактом, что рынок, на котором имеется наибольшая вероятность вторжения конкурентов (в частности, западногерманский рынок), является в то же время рынком, от которого в наибольшей степени зависит латиноамериканский экспорт. Из таблицы IV-25 видно, что это положение особенно справедливо в отношении Бразилии, Колумбии, Чили и республик Центральной Америки. Кроме того, изменения, происходившие на рынках стран ЕЭС за последнее десятилетие, главным образом вызваны немецким рынком. Подобным же образом на рынке стран ЕАСТ доминирующее положение принадлежит Соединенному Королевству, где латиноамериканский экспорт по-прежнему подвергается дискриминации.

171. Дополнительная информация о влиянии региональных группировок на торговлю отдельных латиноамериканских стран может быть получена из анализа ассортимента экспортируемых товаров. На основе данных, приведенных в таблице IV-26, эти страны могут быть разделены на три группы: экспортеры сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, экспортеры товаров тропической зоны и экспортеры минерального сырья. Аргентина, Уругвай и Парагвай относятся к первой группе, Бразилия, Колумбия, Эквадор, Куба, Мексика и все республики Центральной Америки — ко второй, Боливия, Чили и Перу —

ТАБЛИЦА

Торговля Латинской Америки с Европой и

(в миллионах долларов

Район происхождения для импорта и район назначения для экспорта	Год	Аргентина		Парагвай и Уругвай		Бразилия		Колумбия и Эквадор		Куба	
		импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт
ЕЭС	1928	375	943	42	52	161	230	54	29	25	42
	1935	90	189	11	19	62	111	16	21	9	9
	1938	115	173	19	22	83	123	24	32	9	11
	1948-49	296	375	26	45	89	153	19	13	8	92
	1950-51	254	335	62	54	243	212	60	47	27	85
	1957-58	290	379	50	58	252	240	104	116	70	70
	1959-60	336	426	54	55	276	271	104	140	62	37
	1961-62	434	511	67	62	279	337	125	154	29	11
в том числе: Западная Германия	1928	140	376	15	20	79	87	29	14	10	4
	1935	29	43	4	6	42	62	11	8	4	2
	1938	44	65	12	12	56	75	16	19	4	3
	1948-49	1	42	1	12	6	25	2	1	—	33
	1950-51	54	82	21	14	74	48	28	22	8	29
	1957-58	117	132	20	20	140	199	60	77	31	29
	1959-60	147	131	20	20	137	111	56	92	22	11
	1961-62	199	149	33	21	143	159	62	105	9	4
Все страны ЕАСТ	1928	297	720	31	62	167	91	40	20	21	86
	1935	91	252	7	18	34	56	13	6	6	18
	1938	123	231	13	24	42	61	12	4	7	25
	1948-49	274	517	44	57	198	173	33	12	18	116
	1950-51	209	342	54	64	279	278	40	14	27	141
	1957-58	184	374	34	45	191	245	72	45	45	74
	1959-60	187	360	31	40	181	228	64	65	42	33
	1961-62	228	311	39	56	162	217	78	67	14	26
в том числе: Западная Германия	1928	257	610	27	56	132	34	34	19	13	84
	1935	75	207	7	17	23	33	11	3	4	18
	1938	95	181	11	20	25	36	10	2	4	23
	1948-49	200	374	34	44	115	91	19	2	7	100
	1950-51	93	245	37	44	136	149	22	2	15	121
	1957-58	93	298	18	33	54	81	24	13	25	61
	1959-60	115	285	16	31	46	93	28	30	32	26
	1961-62	137	236	25	44	46	78	36	24	10	18
Другие западноевропейские страны	1928	39	83	10	1	7	11	2	3	21	10
	1935	10	21	1	1	2	5	—	—	5	3
	1938	2	11	—	—	1	4	—	—	2	4
	1948-49	10	111	1	2	4	55	1	—	8	16
	1950-51	9	14	2	2	8	23	4	—	11	13
	1957-58	4	16	6	8	19	34	2	4	12	27
	1959-60	7	27	4	6	21	22	2	4	10	15
	1961-62	19	43	3	7	26	37	9	8	6	17
Восточная Европа	1928	11	22	1	—	6	16	5	—	1	—
	1935	8	11	—	2	3	7	2	2	—	—
	1938	12	16	4	3	4	8	1	3	—	—
	1948-49	15	36	1	3	12	20	—	—	—	—
	1950-51	10	28	1	1	9	12	—	—	1	1
	1957-58	36	46	21	3	34	38	1	—	2	28
	1959-60	48	57	8	5	64	63	—	1	46	64
Соединенные Штаты	1928	303	168	46	21	170	374	110	169	217	343
	1935	49	65	7	8	44	100	24	54	60	104
	1938	87	41	6	6	62	98	44	51	76	106
	1948-49	252	139	53	61	430	533	213	256	407	381
	1950-51	187	213	65	127	521	812	259	373	498	412
	1957-58	267	131	46	21	508	636	263	416	582	506
	1959-60	291	114	55	28	416	608	278	389	330	422
	1961-62	400	104	57	32	455	552	283	338	14	21

Источники: League of Nations. The Pattern of World Trade for 1928, 1935, 1938. UN *Yearbook of International Trade Statistics* for 1948—1961. Издания отдельных стран для 1962 года, а также Direction of International Trade for Eastern Europe.

Примечание: Импорт выражен в ценах сиф и экспорт в цена фоб.

IV-25

Соединенными Штатами, с 1928 по 1961—1962 годы

по текущему курсу)

Центральные американские республики		*Чили*		*Боливия*		*Перу*		*Венесуэла*		*Мексика*		*Всего*	
импорт	*экспорт*	*импорт*	*экспорт*	*импорт*	*экспорт*	*импорт*	*экспорт*	*импорт*	*экспорт*	*импорт*	*экспорт*	*импорт*	*экспорт*
28	106	52	140	3	10	20	12	21	31	39	59	820	1654
10	26	14	32	2	7	11	21	10	12	20	25	255	472
13	23	29	58	3	11	15	23	24	23	24	36	358	535
13	19	11	49	1	2	3	16	41	75	14	41	521	880
37	40	25	55	4	5	24	34	66	75	44	70	846	1012
149	184	71	126	13	4	65	94	300	323	126	116	1490	1710
148	166	91	154	13	5	69	136	258	207	139	141	1550	1738
157	167	125	155	18	6	106	196	193	263	167	115	1700	1977
15	67	24	43	3	9	9	5	9	22	23	30	356	677
8	11	11	18	1	2	6	12	5	3	12	13	133	180
10	15	21	32	3	3	11	14	13	11	16	22	206	271
1	1	1	3	—	—	—	2	3	7	1	6	16	132
14	6	16	16	3	4	9	8	20	11	14	15	259	255
60	117	47	88	9	4	32	54	126	94	63	66	705	780
69	107	59	115	7	5	35	82	108	92	74	70	734	836
69	116	72	110	9	5	55	108	77	117	90	56	818	950
27	64	49	67	10	69	18	54	21	7	29	22	710	1262
7	20	12	24	2	18	5	17	5	5	9	17	191	451
6	20	13	37	1	20	7	17	9	10	9	17	242	466
21	44	27	40	5	34	17	37	74	41	29	25	740	1096
45	69	33	31	6	39	36	63	60	68	39	55	828	1164
75	95	36	79	7	41	48	58	173	267	80	38	945	1361
68	69	48	106	7	36	43	67	154	269	98	43	923	1316
73	61	66	107	8	35	63	89	99	283	95	42	925	1295
23	47	42	61	4	59	16	51	18	2	23	19	589	1042
7	12	10	20	1	17	5	17	5	2	7	15	155	361
6	11	8	26	1	15	5	16	7	7	4	10	176	347
14	35	18	30	3	34	12	31	55	17	12	17	489	775
24	59	19	20	4	39	27	54	43	49	16	32	436	814
44	56	19	65	4	41	26	37	108	199	36	18	451	902
36	33	28	85	3	36	20	45	87	207	48	18	459	889
43	18	38	80	4	35	29	59	50	200	44	19	462	811
4	2	2	14	—	—	1	—	2	6	5	9	93	139
1	2	1	—	—	—	—	—	1	2	2	4	23	38
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3	1	8	20
—	2	4	3	—	—	—	—	1	2	2	6	31	197
—	4	7	3	—	1	—	—	2	4	3	3	46	67
1	5	8	15	—	—	1	3	5	26	5	9	63	147
3	8	7	9	—	—	1	2	6	25	5	7	66	125
2	6	4	7	—	—	2	4	8	33	6	16	85	178
—	2	1	13	2	—	1	1	1	—	1	1	30	55
1	1	—	—	—	—	—	1	—	—	1	1	15	25
1	1	—	4	1	—	1	1	1	—	2	2	27	38
1	—	—	1	—	—	1	—	2	—	1	1	33	61
—	—	—	—	—	—	1	—	1	—	1	1	24	43
..		..		..		..		..		..		94	115
..		..		..		..		..		..		166	190
186	92	68	127	8	—	40	35	64	66	196	211	1408	1606
46	34	15	24	3	—	12	7	19	21	66	42	345	459
58	40	25	28	5	1	17	13	52	20	62	49	494	453
345	188	121	166	35	48	74	37	509	274	488	244	2927	2327
336	269	118	181	30	43	93	55	424	324	611	320	3142	3129
434	318	172	177	32	16	175	153	931	896	895	461	4305	3731
373	314	166	202	24	8	132	150	643	927	769	444	3477	3606
406	369	199	188	29	11	179	194	489	980	765	559	3303	3348

ТАБЛИЦА IV-26

Структура экспорта стран Латинской Америки по основным группам товаров в процентах, 1959—1961 годы

Страна	Товарные группы										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	Зерновые	Фрукты	Продукты животноводства	Сахар	Всего 1—4	Кофе	Какао	Бананы	Всего 6—8	Металлы и минералы	Топливо
Аргентина	26,2	2,8	30,3	0,9	60,2	—	—	—	—	0,2	—
Боливия	—	—	—	—	—	—	—	—	—	85,3	4,5[a]
Бразилия	0,4	1,8	2,0	4,2	8,4	54,5	4,8	0,3	59,6	6,3	1,6
Чили	—	—	0,5	—	0,5	—	—	—	—	76,3	—
Колумбия	—	—	—	0,4	0,4	73,0	—	3,0	76,3	—	17,8
Коста-Рика	—	—	7,1	2,3	9,4	52,9	7,3	24,0	84,2	—	—
Куба [a]	—	1,3	1,0	75,0	77,3	0,6	—	—	0,6	1,9	1,8
Доминиканская Республика	0,8	—	—	47,8	48,6	12,1	8,6	6,5	27,2	5,5	—
Эквадор	2,1	—	0,9[a]	—	..	13,0	14,2	63,1	90,3	—	..
Сальвадор	—	—	0,7	1,5	2,2	65,8	—	—	65,8	—	0,1
Гватемала	—	—	—	—	—	65,5	0,4	14,9	80,8	—	—
Гаити [b]	—	..	—	10,6	..	50,1	..	..	..	—	—
Гондурас	1,6	1,7	5,5	—	8,8	16,2	—	49,7	65,9	5,0	—
Мексика	0,9	5,9	5,6	6,7	19,1	8,9	0,3	..	..	14,8[c]	3,6
Никарагуа [a]	—	0,4	8,4	4,6	13,4	27,3	..	0,2	..	2,0	—
Панама	—	—	18,4	1,9	20,3	2,8	2,8	71,0	76,6	—	—
Парагвай	—	0,7	28,6	1,7	31,0	—	—	—	—	—	—
Перу	—	—	2,3	11,2	13,5	4,6	—	—	4,6	39,8	4,5
Уругвай	—	—	19,5	—	19,5	—	—	—	—	—	0,2
Венесуэла	—	—	—	—	—	1,0	0,4	—	1,4	5,9	91,4

Источник: UN *Yearbook of International Trade Statistics, 1961.*

[a] 1959—1960 годы.

[b] Годы, кончающиеся в сентябре.

[c] Исключая цинк.

Примечание: металлы включают все виды металла (руда, полуобработанный, обработанный). Топливо — сырое, рафинированное и продукты.

ТАБЛИЦА IV-27

Текущая стоимость экспорта стран Латинской Америки в ЕЭС, 1928—1962 годы

(в миллионах долларов)

	1928	1935	1937—1938	1948—1951	1958	1959	1960	1961	1962
Аргентина	842	167	266	357	330	376	419	400	548
Парагвай	2	1	2	4	5	5	4	4	5
Уругвай	66	30	22	49	39	28	47	63	53
Общая сумма стоимости экспорта стран умеренной зоны	910	198	290	410	374	409	470	467	606
Бразилия	271	93	107	193	228	253	245	314	290
Колумбия	17	16	18	20	66	71	89	86	95
Куба	20	6	8	90	35	45	..	..	..
Доминиканская Республика	9	3	3	4	12	15	21	18	20
Гаити	28	4	3	8	18	11	—	—	—
Коста-Рика	4	1	2	4	31	27	29	25	28
Гватемала	19	4	3	3	23	25	32	26	31
Гондурас	3	2	1	—	6	10	8	6	11
Никарагуа	8	2	2	2	25	22	16	13	21
Сальвадор	22	3	2	3	45	39	45	42	40
Панама	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Общая сумма стоимости экспорта стран тропической зоны	401	134	149	327	489	518	485 [a]	530 [a]	535 [a]
Боливия	5	3	11	—	2	4	3	4	7
Чили	89	23	43	53	110	151	149	144	146
Эквадор	11	2	4	7	21	23	24	25	27
Мексика	81	33	40	39	37	44	58	41	53
Перу	29	19	20	28	70	82	133	148	166
Венесуэла	15	6	25	77	162	137	137	179	209
Общая сумма стоимости экспорта стран, добывающих минералы	230	86	146	204	402	441	504	541	608

Источники: League of Nations: *The Network of World Trade for 1928*; UN *Direction of International Trade for 1937—1962.*

[a] Исключая Кубу.

к третьей[330]. Из таблицы IV-27 видно, что за последнее десятилетие активность этих групп на рынках стран ЕЭС была в значительной степени различной, причем ведущая роль принадлежала третьей группе, второе место занимали экспортеры продуктов тропической зоны и третье — экспортеры первой группы. Рост экспорта из группы экспортеров продуктов умеренной зоны был также весьма значительным[331].

172. Создание ЕЭС вызвало мало трудностей для экспорта минерального сырья (то есть для экспорта Венесуэлы), и единственным исключением является экспорт свинца и цинка, в отношении которого торговая политика ЕЭС тревожит Мексику и Перу[332]. Тем не менее, поскольку некоторые экспортеры минерального сырья в то же время являются действительными или потенциальными экспортерами сельскохозяйственных продуктов, создание ЕЭС может ограничить расширение ассортимента экспорта этих стран.

173. Отрицательное влияние создания ЕЭС прежде всего скажется на экспортерах сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, так как эти продукты попадают в сферу действия сельскохозяйственной политики ЕЭС. Более того, два латиноамериканских государства — Аргентина и Парагвай — находятся в наибольшей зависимости от спроса на их товары в Западной Европе, и в странах ЕЭС в особенности. Аргентина, несомненно, является крупнейшим латиноамериканским экспортером в страны ЕЭС. Для Парагвая (по хлопку и коже) и Уругвая (по шерсти и коже) доля сельскохозяйственного сырья в общем объеме экспорта в страны ЕЭС значительно ниже, чем доля Аргентины, которая, таким образом, как абсолютно, так и относительно в наибольшей степени находится под воздействием общей сельскохозяйственной политики стран ЕЭС.

174. Как отмечалось выше, опасность для этой группы стран, особенно Аргентины, заключается прежде всего в возможности потери немецкого и итальянского рынков сбыта в пользу Франции. Все же за последнее десятилетие латиноамериканским экспортерам продуктов умеренной зоны удалось увеличить свою долю в импорте стран ЕЭС по таким товарам, как мясо, пшеница, маис и яйцо, уступив свои позиции другим странам в экспорте ячменя и масла. Кроме продуктов, на которые страны ЕЭС накладывают таможенные пошлины, Аргентина, Уругвай и Чили экспортируют в ЕЭС в значительных количествах груши и яблоки, а Бразилия — апельсины. Дальнейшее расширение экспорта этих товаров и даже просто сохранение существующего объема экспорта могут становиться все более трудным делом вследствие торговой политики стран ЕЭС на своих территориях и в зоне Средиземного моря.

175. Сахар и табак, экспортируемые из Латинской Америки, конкурируют с продуктами местного производства и поставками из ассоциированных стран Средиземноморского бассейна. В ближайшее время рынок сбыта сахара будет находиться под сильным влиянием уменьшения и перенацеливания кубинского экспорта, что ослабит конкурентную борьбу за довольно небольшой западноевропейский рынок. В отношении табака качество товара имеет первостепенное значение, и заключение соглашения о включении Греции в число ассоциированных стран, по-видимому, не окажет существенного влияния на сбыт тех сортов табаков, которые экспортируются из Латинской Америки в Западную Европу. Более того, по современным вкусам предпочтение отдается бразильскому табаку и табаку из других латиноамериканских стран, хотя трудно сказать, повлияет ли на эту тенденцию тот факт, что политика ЕЭС в области торговли табаком создаст благоприятные условия поставщикам табака из числа средиземноморских стран.

176. Эта довольно мрачная картина требует уточнения в двух аспектах. Во-первых, сосредоточение аргентинского экспорта в страны ЕЭС на рынках Германии и Италии соответствует столь же сильному потоку товаров в обратном направлении (что объясняет существующую в обеих странах сильную заинтересованность в ослаблении последствий торговой политики ЕЭС). Во-вторых, и это, по-видимому, более важно, существуют важные альтернативные рынки сбыта экспортных излишков продуктов умеренной зоны в другие латиноамериканские страны, которые, например, уже импортируют из Аргентины больше пшеницы, чем страны ЕЭС, а в некоторые годы больше, чем вся Западная Европа.

177. Зависимость латиноамериканского экспорта товаров тропической зоны от рынков ЕЭС различна для различных стран. Тем не

---

[330] Конечно, такое разделение на группы является до некоторой степени упрощенным, поскольку некоторые страны можно было бы отнести к двум из указанных групп. Колумбия отнесена к группе экспортеров сельскохозяйственных продуктов тропической зоны, хотя экспортирует много нефтепродуктов. Мексика также включена в эту группу, хотя значительное место в ее экспорте занимают минеральное сырье и металлы. Перу отнесена к группе экспортеров минерального сырья, хотя экспортирует и продукты сельского хозяйства.

[331] Тем не менее в исчислении в золотых долларах экспорт из этой группы в страны ЕЭС в 1961 году составлял лишь две трети объема экспорта в 1928 году.

[332] См. главу III.

менее на долю рынков ЕЭС приходится более трети экспорта продуктов тропической зоны из большинства республик Центральной Америки и Гаити и около одной пятой экспорта этих продуктов из южноамериканских государств. Исключение составляют лишь Мексика, Панама и Куба. Самыми важными из этих продуктов, экспортируемых в страны ЕЭС, являются кофе, хлопок, какао, фрукты (в основном бананы), масла и масличные семена. Из этих продуктов, несомненно, самое большое значение имеет кофе, хотя доля хлопка (не подвергающегося таможенному обложению) непрерывно возрастает. Доля Латинской Америки в импорте кофе странами ЕЭС возросла в период с 1958 по 1961 год и в 1961 году составляла 53 процента импорта ЕЭС, в основном за счет быстрого расширения западногерманского импорта и большой доли (свыше четырех пятых) Латинской Америки на немецком рынке кофе. Западная Европа была и, вероятно, останется более динамичным рынком, чем США, с уровнем потребления кофе на душу населения в целом ниже уровня, достигнутого в Соединенных Штатах[333]. Этот динамизм делает более неприятным для латиноамериканских экспортеров факт их возможного вытеснения другими поставщиками.

178. Доля Латинской Америки в импорте какао странами ЕЭС сравнительно невелика (около одной десятой), и она продолжает уменьшаться в результате роста импорта какао странами ЕЭС из африканских государств. И опять торговля какао между Латинской Америкой и странами ЕЭС сосредоточена на западногерманском рынке, хотя и не в такой степени, как торговля кофе. Поскольку преференции действуют на немецком рынке недавно, вполне возможно, что фактор поставок был наиболее важной причиной изменений, происшедших в последнее десятилетие.

179. Бразилия — наиболее крупная экспортирующая страна в этой группе, однако не самая характерная, ибо, как и следовало ожидать от такой большой страны, хотя в товарном составе ее экспорта преобладают тропические продукты, он включает также и некоторые товары, свойственные для умеренного пояса, и немалое количество полезных ископаемых. В целом малые страны этой группы имеют более узкую структуру экспорта, основанную главным образом на продуктах питания тропической зоны. Таким образом, уменьшение абсолютного размера спроса на какой-либо из этих продуктов окажет наиболее пагубные последствия на страны Центральной Америки, в большей степени зависящие от спроса, существующего в странах Западной Европы, и особенно в странах ЕЭС. В то же время Мексика окажется задетой менее всего из этих стран, так как ее экспорт лишь в небольшой степени зависит от ЕЭС. Главным продуктом ее экспорта товаров тропической зоны является хлопок (не облагаемый тарифами), и помимо него, как уже упоминалось, Мексика экспортирует также значительное количество металлов.

180. Помимо общего характера торговой политики ЕЭС в отношении продуктов тропической зоны на будущее экспорта латиноамериканских стран окажет влияние сохранение таких специальных положений, как беспошлинные квоты для бананов, импортируемых Германией (в основном из Эквадора и Колумбии), и для кофе, импортируемого странами Бенилюкса из многих латиноамериканских стран, а также особые фискальные налоги, установленные Западной Германией и благоприятствующие импорту кофе «арабика»[334]. Как стало видно за последние несколько лет, определенные круги в странах ЕЭС сумели не только сохранить эти положения, но даже расширить сферу их действия, как, например, в отношении бананов.

181. Латиноамериканские поставщики самым энергичным образом выступают за снижение пошлин, и особенно внутренних налогов, на продукты тропической зоны в странах-импортерах, придавая особое значение в этом отношении ГАТТ. Поэтому скромные достижения Специальной группы по продуктам тропической зоны, хотя и способствовали осуществлению экспорта твердых пород тропического дерева из Бразилии и Гондураса, разочаровали страны Латинской Америки, которые восприняли это как свидетельство нежелания некоторых западноевропейских стран и ЕЭС пересмотреть существующее положение.

182. В вышеприведенном анализе по странам и по виду товаров не рассматривалось влияние ЕАСТ на существующую систему торговли, так как оно вряд ли окажется очень значительным. Равным образом не рассматривалась система преференций стран Британского содружества, потому что, как уже упоминалось, они попросту продолжают, как и прежде, препятствовать расширению экспорта в Соединенное Королевство. Это положение изменилось бы в корне в случае присоединения Соединенного Королевства к ЕЭС и распада ЕАСТ, так как существующие внутри ЕЭС льготные положения могут быть распространены на поставщиков продуктов тропической зоны в странах Британского содружества. Это означало бы, что большая часть Африки и значительная часть Вест-Индии —

[333] Исключением является Швеция.

[334] См. гл. III, пункт 72.

главных экспортеров продуктов тропической зоны (не учитывая Латинской Америки) — были бы связаны с объединенным западноевропейским рынком и пользовались бы очень выгодными преференциальными связями, а это создало бы определенный разрыв рынков товаров тропической зоны, так что Латинская Америка стала бы во все большей степени зависеть от Соединенных Штатов, а экспорт продуктов умеренной зоны из стран Латинской Америки на рынок Соединенного Королевства наталкивался бы на сильную конкуренцию со стороны европейских стран. Хотя непосредственная опасность, предвещаемая таким поворотом событий, лишь в ограниченной степени смягчаемая тем либерализующим влиянием, которое может оказать Соединенное Королевство на сельскохозяйственную политику ЕЭС, в настоящее время предотвращена, о ней следует помнить при оценке позиций, занимаемых латиноамериканскими странами.

Выводы

183. Широкая озабоченность, вызванная в странах Латинской Америки созданием экономических группировок вообще и тем влиянием, которое может оказать существование ЕЭС, в частности, в последнее время еще больше возросла в связи с усилением технических и финансовых трудностей, с которыми сталкиваются эти страны в процессе замены импорта, а также в связи с осознанием того, что теперь состояние платежного баланса в сильной степени ограничивает экономическое развитие стран Латинской Америки.

184. Вместе с усилением озабоченности стран Латинской Америки своими торговыми проблемами все больше растет сознание необходимости координировать до сих пор разрозненные действия и политику латиноамериканских стран. Это является частично результатом усилий Экономической комиссии ООН для Латинской Америки, которая в ряде опубликованных ею материалов показала, что помимо национальных проблем страны Латинской Америки имеют и общие проблемы в отношении ЕЭС, а также подчеркнула необходимость усиления позиций латиноамериканских стран во время переговоров путем координации действий всех стран-участниц. Эта позиция получила недавно формальное одобрение, и страны-участницы рекомендовали, чтобы исследования, проделанные Секретариатом Экономической Комиссии ООН для Латинской Америки в связи с Конференцией ООН по вопросам торговли и развития, «проводились таким образом, чтобы страны Латинской Америки имели достаточные данные для принятия согласованной позиции на Всемирной конференции»[335]. Ранее Комитет по сотрудничеству стран Центральной Америки постановил: «рекомендовать правительствам центральноамериканских государств принять единую торговую политику в отношении третьих стран или экономических групп и образовать объединенный орган для переговоров по осуществлению этой политики»[336].

185. Чувство неудовлетворенности, испытываемое латиноамериканскими странами из-за торговых препятствий, затрудняющих их экспорт в страны Западной Европы, неоднократно высказывалось на заседаниях ГАТТ и других международных форумах. Сохранение количественных ограничений в странах Западной Европы на торговлю сельскохозяйственными продуктами, в которых заинтересованы страны Латинской Америки, несмотря на улучшение положения с их резервами, подвергается сильной критике[337]. Более того, производя сельскохозяйственную продукцию по относительно низким ценам, большинство латиноамериканских стран настаивало на либерализации и отмене дискриминации в торговой политике западноевропейских стран и считало односторонним чрезмерный упор ЕЭС на техническое содействие и рыночное урегулирование в соответствии с договорами. Считалось, что первая из этих мер, хотя, несомненно, весьма желательная и вполне оправданная, должна сопровождаться либерализацией торговой политики и что при проведении второй меры тот факт, что многие развивающиеся страны Латинской Америки заинтересованы как в производстве, так и в потреблении, может привести к ослаблению их позиций при переговорах со странами общего рынка.

186. И, наконец, чувство огорчения усилилось из-за отсутствия успехов для стран Латинской Америки в неоднократных переговорах ГАТТ о тарифах[338]. Этому способствовало и то разочарование, которое испытывали развивающиеся страны из-за отказа ЕЭС принять резолюции совещания министров стран ГАТТ от 21 мая 1963 года, в которых были непосредственно отражены выводы, сделанные во втором и третьем докладах Комитета II, и вы-

---

[335] См. резолюцию 221 (X) Экономической комиссии ООН для Латинской Америки.

[336] См. резолюцию E/CN. 12/CCE/289.

[337] См. статью «Позиция Латинской Америки по отношению к изменениям в мировой торговой политике», Экономическая комиссия для Латинской Америки, *Economic Bulletin for Latin America,* vol. VII, № 1, UN publication (Sales No.: 62. II G 1.).

[338] См., например, заявления представителей Бразилии и Уругвая на конференции ГАТТ по тарифным вопросам в 1961 году. Переговоры в связи с «Переговорами Диллона» были для латиноамериканских стран разочаровывающими, так как обсуждению подверглись лишь некоторые продукты, в которых они заинтересованы.

воды, содержащиеся в специальном докладе Комитета III ГАТТ[339].

187. Однако само ЕЭС все в большей степени осознает трудности, с которыми встречаются страны Латинской Америки в их торговле с Сообществом, и осознает законность этих интересов. Это нашло свое отражение в трех документах: исследовании «Руководящие положения и предложения относительно установления полезного сотрудничества в экономической сфере между странами ЕЭС и некоторыми латиноамериканскими странами», которое было проведено от имени ЕЭС Гамбургским архивом мировой экономики (Hamburgisches Welt-Wirtschafts Archiv); конфиденциальном меморандуме, переданном Комиссией ЕЭС Совету министров; предварительном докладе, сделанном Эдуардо Мартино от имени Комиссии европейского парламента по международной торговле, который был одобрен 24 июня 1963 года вместе с резолюцией об отношениях между ЕЭС и Латинской Америкой этим парламентом[340].

188. Указанные выше доклад и резолюция имеют большое значение, так как в дополнение к повторению ранее высказанных намерений относительно технической и финансовой помощи они указывают новые пути в своих рекомендациях относительно коммерческой политики, которые в значительной степени направлены на удовлетворение пожеланий латиноамериканских стран. Однако при существующей конституционной структуре ЕЭС не может быть уверенности в том, что предложенные Комиссией либеральные рекомендации будут осуществлены Советом министров. Предложения включают в себя рекомендацию отменить внутренние налоги на продукты тропической зоны и установить контакты с латиноамериканскими странами до «раунда Кеннеди» в переговорах ГАТТ, для того чтобы изучить пути развития торговли с Латинской Америкой. Наиболее важным аспектом упомянутого доклада является признание несоответствия в существующем положении, когда проблемы торговой политики и осуществления единой сельскохозяйственной политики ЕЭС не подвергаются совместному рассмотрению[341].

189. Поиски позитивного решения проблем, вызванных для стран Латинской Америки существованием торговых группировок в Европе, и особенно существованием ЕЭС,— это важная задача, стоящая как перед странами Латинской Америки, так и перед западноевропейскими странами. Страны Латинской Америки отозвались на это прежде всего тем, что ускорили процесс своей внутренней экономической интеграции. Однако характер этого процесса будет зависеть главным образом от позиции, занимаемой крупными экономическими группировками, созданными среди промышленных стран. Если эти страны захотят допустить экспорт как традиционных товаров, так и промышленных товаров из латиноамериканских стран, общий рынок стран Латинской Америки будет иметь внешнюю направленность и будет использовать выгоды международного разделения труда. Однако в том случае, если другие региональные группировки будут стремиться к удовлетворению своих потребностей за счет внутренних ресурсов и ограничивать торговлю с более слабыми странами, общий рынок стран Латинской Америки замкнется в себе самом и процесс замены импорта, необходимый для национального развития этих стран, будет протекать в затрудненных обстоятельствах.

4. РАЙОН ЭКАДВ[342]

Введение

190. Чрезвычайно низкий доход на душу населения, высокая плотность и быстрый рост населения, уменьшающиеся излишки сельскохозяйственных продуктов на экспорт (как результат относительно медленного роста внутреннего производства) и растущие трудности с платежным балансом являются самыми характерными чертами района, куда входят некоторые из самых бедных стран мира. Этот район очень разнообразен по своему составу: здесь и высокоразвитая в промышленном отношении Япония, которая не рассматривается в нижеследующем анализе, несколько относительно малых стран, таких как Камбоджа, большие страны, такие как Китай и Индия, страны без выхода к морю, такие как Лаос, острова и открытые порты, такие как Гонконг и Сингапур. Такое же разнообразие наблюдается в социально-экономической, политической и общественной структуре, когда в одном и том же районе имеются хозяйства с централизованным планированием и хозяйства со свободным рынком; страны, входящие в политические союзы, и неприсоединившиеся

[339] См. *Conclusions and Resolution Adopted at the Ministerial Meeting on 21 May, 1963,* GATT, Press Release, GATT/794, 29 May 1963.

[340] В этом докладе излагается сущность меморандума Комиссии.

[341] «Однако она (Комиссия) желает подчеркнуть тот факт, что некоторые элементы, которые могут стать решающими при организации экономических отношений (между этими двумя районами) в будущем, в этих предложениях отсутствуют. Так, совершенно исключены вопросы единой сельскохозяйственной политики, в результате чего, даже если эти предложения будут проведены в жизнь, целый ряд острых вопросов, стоящих перед странами Латинской Америки, по-прежнему останется без ответа».

[342] В этом разделе использовано много материалов из части I *Economic Survey of Asia and Far East 1962,* подготовленного секретариатом ЭКАДВ (издание ООН, в продаже под № 63. II. F 1.).

страны и т. д. Эти геополитические и социально-экономические контрасты определяют до некоторой степени различные проблемы, стоящие перед развивающимися странами в этом районе и частично мешают выработке мероприятий, направленных на разрешение некоторых проблем развития и торговли в этом районе, которые, вероятно, можно было бы решить или по крайней мере облегчить при наличии большей степени сотрудничества. Вот почему, в противоположность Латинской Америке, страны ЭКАДВ стремились решить проблемы, поднятые образованием Европейского экономического сообщества, на двусторонней основе, что подтверждается переговорами отдельных стран Британского содружества, Ирана и Японии с ЕЭС.

191. Серьезным недостатком настоящего анализа в этом разделе является неполнота данных о торговле континентального Китая, самой крупной развивающейся страны района и самой населенной страны мира. В этой части рассматриваются страны, включенные в таблицу IV-28, то есть страны Азии — члены ЭКАДВ без Японии, континентального Китая, а также Ирана, который не рассматривается ввиду специальной структуры его торговли, основанной главным образом на экспорте нефти. Недавно заключенному соглашению между Ираном и ЕЭС посвящена особая часть.

192. После второй мировой войны торговля развивающихся стран ЭКАДВ развивалась довольно слабо. Общий объем экспорта в 1959—1961 годах увеличился почти в три раза по сравнению с довоенным уровнем, в то время как экспорт слаборазвитых районов мира в целом увеличился за это время в 4,5 раза, а экспорт развитых районов — в 5,5 раза. Доля этого района в мировом экспорте уменьшилась с 10 процентов в 1923 году до 6 процентов в 1959—1961 годах. Развитие экспорта было особенно слабым в последнем десятилетии. Более быстрый рост импорта в связи с политикой развития экономики привел к растущей диспропорции в торговле и международных платежах[343]. Это произошло, несмотря на стремление использовать иностранные ресурсы самым рациональным образом, то есть путем ввоза самых необходимых товаров и замены импорта внутри каждой страны. Отставание экспорта является, таким образом, основным ограничивающим фактором. Очевидно, что это отставание задержало прогресс развития данного района из-за недостатка иностранной валюты на покупку средств производства за границей.

193. Особенно медленный рост экспорта в этом районе по сравнению с другими развивающимися районами можно объяснить в основном сочетанием отрицательных тенденций в спросе за границей на товары традиционного экспорта этого района, а также более низкими экспортными излишками продуктов питания и сырья. Последнее (а также значительный объем экспорта промышленных товаров широкого потребления) определяет основную черту структуры экспорта района. Из таблицы IV-28 видно, что доля готовых изделий в экспорте этого района составляет большую величину, нежели в других развивающихся районах, но быстрое развитие торговли ими только частично компенсировало почти застойное состояние экспорта сырьевых товаров за последнее десятилетие.

ТАБЛИЦА IV-28

Доля развивающихся стран района ЭКАДВ [a] в мировой торговле, 1928 по 1959—1961 годы

(в миллионах долларов)

	1929[b]	*1938*	*1948*	*1959—1961 в среднем*
Экспорт (фоб)				
A. Мировая торговля	55,222	23,500	57,300	125,213
B. Развивающиеся страны района ЭКАДВ	5,595	2,256	4,694	7,482
Процент B в A . . .	10,1	9,6	8,2	6,0
Импорт (сиф)				
C. Мировая торговля	60,080	25,400	63,500	129,213
D. Развивающиеся страны района ЭКАДВ	4,597	1,829	5,089	8,804
Процент D в C . .	7,6	7,2	8,0	6,8

Источники: League of Nations, The Network of World Trade, and United Nations, *Yearbook of International Trade Statistics* Direction of International Trade, and *Monthly Bulletin of Statistics.*

[a] Развивающиеся страны района ЭКАДВ, исключая Японию и континентальный Китай. Цифры за 1948 и 1959—1961 годы, для того чтобы сделать их сравнимыми с цифрами за 1928 и 1938 годы, не включают трехстороннюю торговлю между Бирмой—Индией—Пакистаном, между Камбоджей—Лаосом—Вьетнамом и между Китаем (Тайвань)—Японией—Кореей.

[b] Оценка в новых золотых долларах.

194. Выполнение планов национального развития во многих странах района способствовало признанию важности внешней торговли. Она важна не только потому, что реальность осуществления этих планов зависит от правильности определенных предположений относительно перспектив экспорта, но также и потому, что иностранный сектор занимает относительно большое место в экономике нескольких стран этого района. Эти страны сознают, что расширение торговли этого района во многом зависит от разнообразия структуры и приспособляемости экспорта к изменениям

[343] Торговый баланс этого района изменился с активного сальдо в 73 миллиона долларов в 1950—1952 годах (среднегодовые данные) до дефицита 1963 миллионов долларов в 1959—1961 годах. Источник: E/CN. 11/DPWP 8/L. 8.

в мировом спросе; но они опасаются, что их усилия по достижению этой цели могут быть сведены на нет искусственными барьерами торговли, такими как регулирование объема импорта, тарифами и другими ограничениями, применяемыми развитыми странами.

195. В этой связи важно подчеркнуть, что страны ЭКАДВ (включая Японию) пережили длительный горький опыт всякого рода дискриминационных ограничений на их экспорт готовых товаров в индустриальные страны вообще и в западноевропейские страны в частности. В результате страны ЭКАДВ только частично воспользовались выгодами увеличения спроса в Западной Европе. Поэтому на них не производит впечатления аргумент, что увеличение спроса, сопровождающее повышение производительности труда на интегрированных рынках, более чем компенсирует отрицательное воздействие тарифных и других форм дискриминации. Более того, они опасаются, что, как и в прошлом, выгоды от увеличения производительности труда в индустриальных странах не будут распространены на их торговых партнеров в форме более низких экспортных цен, а проявится тенденция к сохранению этими странами указанных выгод в форме более высоких заработной платы и прибылей. И действительно, была высказана точка зрения, что эта тенденция может усилиться до таких масштабов, что создание крупных объединенных рынков в Западной Европе будет способствовать образованию и усилению картелей, монополий и других объединений[344].

i) *Структура торговли развивающихся стран ЭКАДВ*

196. Краткое рассмотрение структуры экспорта развивающегося района ЭКАДВ подтверждает огромную важность западноевропейского рынка (см. таблицу IV-29).

Вспомогательный характер экономики развивающихся стран ЭКАДВ, являющейся придатком западноевропейской экономики, высокая степень развития последней, издавна существующие политические и экономические отношения между этими двумя экономическими районами — все это предопределило наличие имеющих жизненное значение торговых уз, связывающих страны данного района с Западной Европой. За период с 1959 по 1961 год на развитые страны (включая Японию) приходилось около двух третей всего объема экспорта и импорта этого района, причем половина этой торговли пришлась на одну только Западную Европу и одна четверть — на Соединенные Штаты.

[344] United Nations, ECAFE, *Economic Survey of Asia and the Far East, 1962* (Sales No.: 63. II. F. 1) Introduction, p. 4.

ТАБЛИЦА IV-29

Процентное распределение экспорта и импорта развивающихся стран района ЭКАДВ[a], с 1928 по 1959—1961 годы

Районы назначения и происхождения	*Экспорт из района*				*Импорт в район*			
	1928[b]	*1938*	*1948*	*1959—1961 в среднем*	*1928*[b]	*1938*	*1948*	*1959—1961 в среднем*
Западная Европа	35,6	36,0	34,5	32,9	42,3	35,4	32,4	32,8
ЕЭС	18,8	16,0	12,5	13,8	15,7	15,8	9,3	15,7
ЕАСТ	15,7	19,3	20,5	17,3	26,4	19,2	22,7	16,6
В том числе:								
Соединенное Королевство	14,9	18,1	18,0	15,6	24,7	17,6	20,1	13,8
Страны Западной Европы, не входящие в ЕЭС и ЕАСТ	1,1	0,7	1,5	1,8	0,2	0,4	0,4	0,5
Восточная Европа и СССР	0,7	1,5	2,7	4,8	1,4	2,0	0,8	2,2
США и Канада	18,4	17,7	21,4	17,8	9,6	11,8	25,6	20,0
Япония	6,0	5,0	1,4	8,3	5,7	7,9	2,6	11,8
Развивающиеся страны района ЭКАДВ	22,2	22,7	20,7	20,0	29,3	29,0	15,9	18,6
Континентальный Китай	6,9	4,3	2,7	1,9	7,2	6,4	4,6	4,2
Другие страны	10,1	12,7	16,5	14,2	4,5	7,6	18,1	10,5
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Общая сумма (в млн. долл.)	5595	2256	4694	7482	4597	1829	5089	8804

Источники: League of Nations, The Network of Word Trade; United Nations, Direction of International Trade, а также национальная статистика товарооборота.

[a] Исключая трехстороннюю торговлю между Бирмой—Индией—Пакистаном, между Камбоджей—Лаосом—Вьетнамом и между Китаем (Тайвань)—Японией—Кореей.

[b] Оценка в новых золотых долларах.

ТАБЛИЦА IV-30

Экспорт развивающихся стран района ЭКАДВ по основным группам товаров и по районам назначения, 1960—1961 годы

Группа по МСТК	Товарная группа ↓ / Назначение →	Стоимость экспорта в млн. долл.				Экспорт группы товаров в процентах ко всему экспорту				Экспорт в район в процентах ко всему экспорту группы товаров		
		ЕЭС	ЕАСТ	Развитые районы	Все страны мира	ЕЭС	ЕАСТ	Развитые районы	Все страны мира	ЕЭС	ЕАСТ	Развитые районы
	А. Развивающиеся страны района ЭКАДВ (=В+С)											
0+1	Продовольствие, напитки и табак	140	387	1075	1970	17,1	35,8	24,6	26,0	7,1	19,6	54,6
2+4	Сырье, масла и жиры	533	406	2125	3120	65,2	37,6	48,6	41,3	17,1	13,0	68,1
3	Минеральное топливо и побочные продукты	14	12	205	560	1,7	1,1	4,7	7,4	2,5	2,1	36,6
5	Химикалии	5	7	31	106	0,6	0,6	0,7	1,4	4,7	6,6	29,2
6+7+8	Готовые изделия (включая машины и транспортное оборудование)	118	246	911	1762	14,4	22,8	20,8	23,3	6,7	14,0	51,7
0—9	Итого	818	1080	4370	7560	100	100	100	100	10,8	14,3	57,8
	В. Страны стерлинговой зоны района ЭКАДВ [a]											
0+1	Продовольствие, напитки и табак	60	355	650	1215	11,3	38,6	22,3	23,0	4,9	29,2	53,5
2+4	Сырье, масла и жиры	355	305	1275	1950	63,2	33,2	43,7	37,0	17,2	15,6	65,4
3	Минеральное топливо	10	7	93	313	1,9	0,8	3,2	5,9	3,2	2,2	29,7
5	Химикалии	4	6	22	91	0,8	0,7	0,8	1,7	4,4	6,6	24,2
6+7+8	Готовые изделия (включая машины и транспортное оборудование)	114	241	865	1673	21,5	26,2	29,6	31,7	6,8	14,4	51,7
0—9	Итого	530	920	2920	5275	100	100	100	100	1010	17,4	55,4
	С. Другие страны района ЭКАДВ [b]											
0+1	Продовольствие, напитки и табак	80	32	425	755	27,8	20,0	29,3	33,0	10,6	4,2	56,3
2+4	Сырье, масла и жиры	198	101	850	1176	68,8	63,1	58,6	51,2	16,9	8,6	72,6
3	Минеральное топливо и побочные продукты	4	6	112	243	1,4	3,8	7,7	10,9	1,6	2,4	45,2
5	Химикалии	1	1	9	15	0,3	0,6	0,6	0,7	6,7	6,7	60,0
6+7+8	Готовые изделия (включая машины и транспортное оборудование)	4	5	47	90	1,4	3,1	3,2	3,9	4,4	5,6	52,2
0—9	Итого	288	160	1450	2285	100	100	100	100	12,6	7,0	63,5

Источник: United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*, March 1962, 1963.

[a] Включая Бирму, Цейлон, Индию, Пакистан, Малайскую Федерацию, Сингапур, Саравак, Бруней, Северное Борнео и Гонконг.

[b] Включая Афганистан, Китай (Тайвань), Камбоджу, Лаос, Вьетнамскую Республику, Индонезию, Корейскую Республику, Филиппины, Таиланд, Макао и острова Рюкю.

197. Ввиду преференциальных торговых отношений и политических связей с Соединенным Королевством необходимо делать различие между странами района, не входящими и входящими в Британское содружество наций (см. таблицу IV-30). Для группы стран, входящих в Содружество, Соединенное Королевство является основным рынком. В 1959—1961 годах этот рынок поглотил почти 30 процентов экспорта этой группы стран во все развитые страны и только 16 процентов такого экспорта стран, не входящих в Содружество. Тем не менее зависимость азиатских стран Содружества от Соединенного Королевства более ограничена, чем зависимость африканских стран Содружества. Страны ЕЭС покупают значительно больше у стран, не входящих в Содружество, чем у азиатских стран Содружества, отражая, с одной стороны, существование тарифных преференций Содружества и, с другой — прежние сильные преференциальные торговые связи Франции с Камбоджей и Южным Вьетнамом, некоторые из которых все еще значительны[345]. Среди западноевропейских стран наиболее важными являются группа ЕЭС и Соединенное Королевство, на другие же страны ЕАСТ приходилось только два процента и на Западную Европу, кроме группы ЕЭС и Соединенного Королевства, пять процентов экспорта развивающихся стран ЭКАДВ во все развитые районы[346]. Торговля в рамках самого района имеет определенное значение для развивающихся стран ЭКАДВ, составляет около одной пятой всего экспорта этого района по сравнению примерно с 18 процентами, приходящимися на долю Северной Америки, и почти 8 процентами — на долю Японии.

198. За последние 30 лет произошли серьезные изменения в географической структуре экспорта этого района, которые трудно определить, поскольку политические изменения в данном районе часто приводили к образованию новых национальных государств и урегулированию границ. В рассматриваемом ас-

[345] Специальные соглашения по тарифам между Южным Вьетнамом и Францией были денонсированы Южным Вьетнамом в 1955 году, но Франция продолжала в одностороннем порядке предоставлять некоторые исключения из тарифов до 1956 года. С тех пор Франция сохранила единственную уступку по тарифам — снижение пошлины на некоторые сорта чая, которая в любом случае была сведена на нет недавним решением стран Общего рынка о применении нулевого тарифа на этот продукт.

[346] Основные тарифные уступки Франции в отношении Камбоджи заключаются в приостановке действия тарифов на рис и в снижении тарифов на перец. Преференция, предоставленная импорту перца, уменьшится с 27 процентов до 17 процентов после вступления в силу второй Конвенции об ассоциации между ЕЭС и ассоциированными африканскими государствами. Эффективность тарифной уступки по рису лимитируется наличием количественных ограничений на французском рынке. Франция также предоставила некоторые тарифные льготы Лаосу, но тот факт, что она едва ли что-либо импортирует из Лаоса, делает их недействительными.

Основными декретами Франции, устанавливающими эти преференции, являются: для Южного Вьетнама — Декрет от 27 апреля 1956 года, для Камбоджи — Декрет от 16 мая 1957 года и для Лаоса — Декрет от 28 марта 1957 года.

ТАБЛИЦА IV-31

Экспорт развивающихся стран района ЭКАДВ [a] в ЕЭС, ЕАСТ и Соединенное Королевство в сравнении с мировым экспортом и экспортом слаборазвитых районов, 1953—1962 годы

Год	*Экспорт развивающихся стран района ЭКАДВ [a] в ЕЭС:*				*Экспорт развивающихся стран района ЭКАДВ в ЕАСТ и Соединенное Королевство*							
		В процентах от всего экспорта:				*В процентах от всего экспорта:*				*В процентах от всего экспорта:*		
	стоимость (в млн. долл.)	*всех стран мира в ЕЭС*	*слаборазвитых районов в ЕЭС*	*развивающихся стран района ЭКАДВ[a]*	*стоимость (в млн. долл.) ЕАСТ*	*всех стран мира в ЕАСТ*	*слаборазвитых районов в ЕАСТ*	*развивающихся стран района ЭКАДВ[a]*	*стоимость (в миллионах долларов) в Соединенное Королевство*	*всех стран мира в Соединенное Королевство*	*слаборазвитых районов в Соединенное Королевство*	*развивающихся стран района ЭКАДВ[a]*
1953	730	5,2	17,3	12,0	810	6,1	22,8	13,4	725	8,9	24,9	12,0
1954	750	4,7	15,3	12,5	915	6,4	24,5	15,2	820	9,7	27,1	13,6
1955	880	4,9	17,0	12,8	1050	6,6	26,8	15,3	955	10,1	30,1	13,9
1956	890	4,2	15,8	12,9	1055	6,3	25,9	15,3	965	10,1	29,0	14,0
1957	840	3,7	15,0	11,8	960	5,4	24,3	13,5	870	8,9	27,0	12,3
1958	665	3,2	12,1	10,4	990	5,8	24,9	15,5	951	10,1	28,9	14,9
1959	740	3,2	12,9	10,2	1105	6,0	26,3	15,3	1010	10,0	28,9	14,0
1960	845	3,1	13,5	11,0	1115	5,2	25,2	14,5	1025	8,9	28,2	13,4
1961	820	2,7	12,8	10,9	1030	4,7	23,9	13,7	940	8,4	26,9	12,5
1962	785	2,4	11,5	10,1	1055	4,7	23,8	13,6	950	8,5	26,6	12,3

Источники: United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*, June 1961, June 1962 and June 1963; United Nations, *Yearbook of International Trade Statistics*, 1960.

[a] Включая Бирму, Цейлон, Индию, Пакистан, Малайскую Федерацию, Сингапур, Саравак, Бруней, Северное Борнео, Гонконг, Афганистан, Китай (Тайвань), Камбоджу, Лаос, Республику Вьетнам, Индонезию, Корейскую Республику, Филиппины, Таиланд, Макао и острова Рюкю.

пекте наиболее важными послевоенными изменениями были относительное падение значения роли района ЕАСТ (главным образом Соединенного Королевства) и повышение роли ЕЭС как рынка для рассматриваемого района. Увеличение доли ЕЭС представляет собой, по крайней мере частично, преодоление последствий глубокой депрессии и упадка торговли, причиненной второй мировой войной. В то же время медленный рост в Соединенном Королевстве и постепенное сокращение преференций стран Содружества привели к уменьшению доли группы ЕАСТ в экспорте района ЭКАДВ. Прямым следствием этого явилось некоторое сокращение доли Западной Европы в целом. Однако во второй половине 50-х годов наметилась обратная тенденция, и объем экспорта в Соединенное Королевство увеличивался за последние годы быстрее, чем в Западную Европу в целом.

199. За последние 15 лет Восточная Европа, СССР и Япония стали наиболее динамичными рынками для экспорта развивающегося района ЭКАДВ. Увеличение экспорта в эти страны было очень быстрым, начавшись с очень низкого уровня для Восточной Европы и СССР; в отношении Японии имело место восстановление утраченных традиционных рынков. Хотя на эти страны приходится относительно небольшая доля всего объема экспорта данного района, на их долю пришлась примерно треть увеличения экспорта развивающегося района ЭКАДВ за этот период. Разочаровывающее развитие экспорта этого района в группы ЕЭС и ЕАСТ за последние годы становится более серьезным, если его рассматривать с точки зрения объема импорта этих двух рынков из всех стран мира. Экспорт района ЭКАДВ в группу ЕЭС, выраженный в процентах к импорту стран ЕЭС из всех слаборазвитых районов, упал с 17 процентов в 1955 году до 11,5 процента в 1962 году, а экспорт в зону ЕАСТ соответственно уменьшился с 27 до 25 процентов (см. таблицу IV-31).

200. Географическое распределение экспорта развивающегося района ЭКАДВ определяется главным образом его товарной структурой. Статистические данные по широким группам товаров имеются для «азиатских стран стерлинговой зоны» и «других стран Азии», которые все вместе составляют развивающийся район ЭКАДВ без Ирана. Эти данные показывают экспорт в ЕЭС, ЕАСТ, во все развитые районы и мир в целом (см. таблицу IV-30).

201. В 1960—1961 годах на сырье приходился примерно 41 процент всего экспорта района и еще более высокий процент в экспорте в развитые страны, в то время как экспорт пищевых продуктов, напитков и табака составлял соответственно 26 и 25 процентов. Экспорт готовых изделий составил 23 процента, что является особенно важным для азиатских стран Содружества.

202. Относительный рост различных групп товаров во всей мировой торговле имеет большое значение для объяснения значительных различий в развитии экспорта отдельных стран ЭКАДВ. Таблица IV-32 показывает, что если брать этот район в целом, то за период с 1955 по 1961 год экспорт в целом увеличился на 9,2 процента, несмотря на тот факт, что экспорт готовых изделий поднялся на 50 процентов. Экспорт сырья увеличился до 1960 года, но его темпы были значительно ниже по сравнению с экспортом в целом, и он сократился в 1961 году примерно на 10 процентов ниже уровня 1955 года. До 1960 года экспорт пищевых продуктов, напитков и табака увеличивался почти такими же темпами, что и экспорт в целом, а в 1961 году эти темпы значительно возросли.

203. Структурная слабость экспорта еще более проявляется в цифрах, характеризующих объем экспорта развивающегося района ЭКАДВ во все развитые районы и в Западную Европу. Увеличение экспорта пищевых продуктов, напитков и табака в эти районы было относительно небольшим, в то время как запродажи сырья — самой крупной статьи экспорта — фактически сократились. Таким образом, несмотря на быстрый рост экспорта готовых изделий в Западную Европу, общий объем экспорта стран ЭКАДВ в страны ЕЭС упал с одновременным незначительным увеличением экспорта на рынки стран ЕАСТ. Такой контраст отражает различие в составе экспорта в эти две группы стран, которое в свою очередь частично объясняется разделением района на страны, входящие в Содружество, и страны, не входящие в него. Так, например, доля сырья, экспортируемого в страны ЕЭС, превышает удельный вес сырья в экспорте в страны ЕАСТ, в то время как в отношении пищевых продуктов и готовых изделий наблюдается обратное явление. Доля готовых изделий и продуктов питания в экспорте в Западную Европу у стран Содружества выше, чем у стран, не входящих в Содружество. В общем торговля стран ЭКАДВ с группой ЕЭС в большей степени отражает традиционную структуру торговли между индустриальными и аграрными странами, чем торговля с группой ЕАСТ.

ii) *Влияние западноевропейских группировок на развивающиеся страны ЭКАДВ*

204. Из таблицы II-5 видно, что из всех развивающихся районов Азия меньше всего подвержена действию единого внешнего тарифа и общей сельскохозяйственной политики стран

ТАБЛИЦА IV-32

Объем экспорта и индексы стоимости экспорта развивающихся стран района ЭКАДВ, 1955, 1960 и 1961 годы

Группа по МСТК		Стоимость в млн. долл. фоб				Индексы 1955=100							
		1955				1960				1961			
		ЕЭС	ЕАСТ	Разв. районы	Весь мир	ЕЭС	ЕАСТ	Разв. районы	Весь мир	ЕЭС	ЕАСТ	Разв. районы	Весь мир
	А. Стерлинговая зона в районе ЭКАДВ [a]												
0+1	Продовольствие, напитки, табак	40	320	590	1100	142,5	110,9	108,5	107,3	157,5	110,9	111,8	113,6
2+4	Сырье (исключая топливо), масла и жиры	430	410	1440	2090	83,7	81,7	94,4	100,0	72,1	67,1	82,6	86,6
6+7+8	Готовые изделия, машины и транспортное оборудование	47	146	488	1173	225,3	169,2	174,6	139,4	259,6	161,0	179,7	145,8
0—9	Вся торговля	550	890	2670	4830	98,2	106,7	112,0	110,6	94,5	100,0	106,7	107,9
	В. Другие страны ЭКАДВ [b]												
0+1	Продовольствие, напитки, табак	82	19	385	610	97,6	147,4	105,2	119,7	96,3	189,5	115,6	127,9
2+4	Сырье (исключая топливо), масла и жиры	230	120	870	1120	89,1	87,5	104,6	111,6	82,6	80,8	90,8	97,3
6+7+8	Готовые изделия, машины и транспортное оборудование	4	2	22	43	100,0	100,0	168,2	158,1	100,0	400,0	254,5	258,1
0—9	Вся торговля	325	155	1360	2020	90,8	109,7	106,6	113,9	86,2	96,8	106,6	112,4
	С. Развивающийся район ЭКАДВ (А+В)												
0+1	Продовольствие, напитки, табак	122	339	975	1710	112,3	113,0	107,2	111,7	116,4	115,3	113,3	118,7
2+4	Сырье (исключая топливо), масла и жиры	660	530	2310	3210	85,6	83,0	98,3	104,0	75,8	70,2	85,7	90,3
6+7+8	Готовые изделия, машины и транспортное оборудование	51	148	510	1216	215,7	168,2	174,3	140,0	247,0	164,2	183,0	149,8
0—9	Вся торговля	875	1045	4030	6850	95,4	107,2	110,2	111,5	91,4	99,5	106,7	109,2

Источник: UN *Monthly Bulletin of Statistics.*

[a] Включая Бирму, Цейлон, Индию, Пакистан, Малайю, Сингапур, Саравак, Бруней, Северное Борнео, Гонконг.

[b] Включая Афганистан, Китай (Тайвань), Камбоджу, Лаос, Вьетнам, Индонезию, Корейскую Республику, Филиппины, Таиланд, Макао и острова Рюкю.

ЕЭС благодаря тому, что промышленное сырье занимает бо́льшую долю в экспорте стран ЭКАДВ. Влияние дискриминационной политики, проводимой обеими группировками ЕЭС и ЕАСТ в отношении готовых изделий, на район ЭКАДВ в настоящее время ослабляется, во-первых, существованием преференций стран Содружества на британском рынке и, во-вторых, небольшим удельным весом готовых изделий в экспорте развивающегося района ЭКАДВ в страны ЕЭС. В будущем, однако, такая тарифная дискриминация вызовет серьезные осложнения для экспорта готовых изделий района ЭКАДВ и может привести к потере потенциально важных рынков. Кроме того, если даже сбрасывать со счета отрицательные тенденции в мировом спросе на сырьевые продукты, существуют определенные факторы технического характера, на которые оказывает влияние экономическая интеграция и которые могут оказать, вероятно, отрицательное воздействие на экспорт некоторых видов сырья особой важности для развивающегося района ЭКАДВ (см. главу III).

205. Часто обращается внимание на тот факт, что образование ЕАСТ не окажет большого влияния на экспорт сельскохозяйственных продуктов третьих стран. Существование преференций Содружества в пользу значительного числа стран внутри этого района, а также тот факт, что количественные ограничения на импорт продуктов питания менее часто встречаются в странах ЕАСТ, чем в странах ЕЭС, являются частичным объяснением более высокой доли стран ЕАСТ в импорте продовольственных товаров из стран ЭКАДВ.

206. Доля экспорта рассматриваемого района, находящегося в сфере действия общей сельскохозяйственной политики стран ЕЭС или в сфере действия преференций, предоставленных по Конвенции об Ассоциации, меньше доли большинства других групп развивающихся стран (см. таблицу III-2 и таблицу IV-33), хотя она все еще достаточно велика, чтобы вызвать серьезное беспокойство у некоторых стран этого района. Рис является наиболее важной статьей экспорта этого района, подвергающейся влиянию общей сельскохозяйственной политики ЕЭС. Экспорт риса в Западную Европу имеет небольшое значение по сравнению с внутриазиатской торговлей. Но то количество риса, которое продается странам ЕЭС, составляет значительную величину, и экспорт его рос довольно быстрыми темпами за последнее время. Главными экспортерами являются Таиланд, снабжающий в основном Нидерланды, Бирма и Камбоджа, которые экспортируют рис главным образом во Францию, где им предоставлены преференции. Страны-экспортеры, исключая Камбоджу, часто выражают озабоченность по поводу возможных последствий общей сельскохозяйственной политики для экспорта риса. Выражают мнение, что система скользящих компенсационных сборов порождает большой элемент неуверенности, которая может отбить охоту у импортеров. Помимо этого может не приниматься

ТАБЛИЦА IV-33

Развивающиеся страны района ЭКАДВ [a]: распределение экспорта основных товаров по месту назначения, 1958—1960 годы

	Общая стоимость экспорта (в млн. долл.)	*Процентное распределение*						
		Районы, не входящие в ЭКАДВ [a]	*Соединенное Королевство*	*ЕЭС*	*Западная Европа*	*Восточная Европа*	*Северная Америка*	*Япония*
Каучук	1157,8	98,0	18,3	20,4	42,7	13,0	25,0	9,1
Чай	534,2	95,7	50,9	4,0	58,3	3,6	11,0	0,4
Сырая нефть	440,8	89,5	19,7	18,3	42,9	0,05	13,7	9,5
Нефтепродукты	409,2	44,6	6,8	4,4	13,7	0,01	0,6	2,4
Рис	345,1	33,0	1,2	4,4	5,9	2,8	—	9,1
Сахар	195,7	80,2	—	—	—	—	57,3	18,0
Копра	175,4	94,0	3,3	40,8	50,9	—	29,7	5,1
Хлопчатобумажные изделия	174,0	79,1	28,7	1,2	30,6	0,1	9,1	—
Джут	166,5	92,0	23,3	34,6	64,5	7,1	7,8	5,0
Джутовые изделия	154,5	96,8	8,7	2,4	14,0	1,9	58,1	0,1
Оловянный концентрат	119,9	91,4	3,7	15,1	20,4	0,3	45,4	16,0
Хлопок-сырец	91,2	76,7	9,8	16,5	26,7	11,7	1,9	43,1
Табак	66,1	94,8	35,0	40,4	82,4	2,1	6,2	0,1
Олово	63,0	60,5	22,9	4,0	27,0	—	30,9	0,2
Кокосовое масло	51,6	83,6	2,6	25,8	28,6	3,4	42,8	—
Пальмовое масло	39,1	79,0	19,9	38,5	58,5	0,1	7,3	6,5
Итого	4184,1	82,9	18,4	14,2	35,8	5,0	19,1	7,3

Источник: Составлено Секретариатом ЭКАДВ на основе национальных данных о торговле.

[a] Включая Японию.

во внимание разница в качестве продукта, поскольку сбор основан на самой низкой из преобладающих импортных квот.

207. Сахар и табак являются другими важными статьями экспорта этого района сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны. Тенденции, описанные в главе III, разделе 1, подразделе ii, едва ли будут влиять на экспорт сахара странами ЭКАДВ, по крайней мере в недалеком будущем, так как торговля сахаром сконцентрирована на Филиппинах, которые пользуются преференциями на рынке Соединенных Штатов и не экспортируют сахар в Европу. Возрастающая самообеспеченность внутри группы ЕЭС может, однако, иметь отрицательное влияние на перспективы экспорта сахара района ЭКАДВ в более отдаленном будущем, поскольку могут появиться благоприятные возможности для производства этого продукта в некоторых других странах данного района.

208. Развивающиеся страны ЭКАДВ экспортируют незначительное количество табака в страны ЕЭС по сравнению с другими районами, но ЕЭС является важным рынком района ЭКАДВ, и на него приходится примерно две пятых всего экспорта стран ЭКАДВ, главным образом из Индонезии, Филиппин и Тайваня. Хотя табаки стран Азии сильно отличаются от табаков, поставляемых Грецией и Турцией, единый внешний тариф на эту статью экспорта в сочетании с политикой государственных монополий Франции и Италии может повлиять на изменение вкусов и таким образом лишить этот район важного потенциального экспортного рынка.

209. Район ЭКАДВ является незначительным экспортером наиболее важных тропических продуктов — кофе, какао, бананов, но очень крупным поставщиком некоторых других продуктов, которые также охватываются Конвенцией об Ассоциации. Сюда входят орехи кешью, перец и мускатный орех.

210. Резкое сокращение импорта кофе странами ЕЭС из района ЭКАДВ было более чем компенсировано быстрым увеличением импорта странами ЕАСТ. Хотя степень защиты, предоставленная ассоциированным странам, недавно уменьшилась и хотя соображения качества должны как-то благоприятствовать странам ЭКАДВ, экспорт кофе Индонезии, Индии, Малайи и других стран ЭКАДВ все еще будет испытывать трудности, связанные с преодолением единого внешнего тарифа, и доля стран ЭКАДВ может продолжать падать.

211. Какао-бобы в развивающихся странах ЭКАДВ являются относительно незначительной статьей экспорта в страны ЕЭС. Преференциальный тариф, установленный для ассоциированных стран группой стран ЕЭС, может сказаться, вероятно, на экспорте Цейлона и Индонезии. Установленные тарифы могут, однако, стать препятствием для некоторых стран, которые хотят несколько разнообразить свой экспорт за счет производства новых товаров помимо традиционных, какао в частности.

212. При низком потреблении чая в расчете на душу населения в континентальной Западной Европе и отсутствии признаков того, что это потребление будет быстро расти в будущем, снятие тарифа на чай странами ЕЭС, обеспеченное Цейлону и Индии, если бы Соединенное Королевство вступило в ЕЭС, имеет лишь ограниченное и вряд ли вообще благоприятное значение. С другой стороны, снятие тарифа ЕЭС на тропические породы древесины может иметь некоторое практическое значение для Бирмы, Борнео и Малайи — стран, которые уже экспортируют древесину в возрастающем количестве, что вызвано последними тенденциями в европейской моде на мебель из твердых пород древесины.

213. Высокий преференциальный тариф на перец и мускатный орех (соответственно 17 и 15 процентов), несомненно, окажет влияние на экспорт стран ЭКАДВ. Хотя объем экспорта этих стран не очень значителен в абсолютном выражении, район ЭКАДВ является основным мировым поставщиком, и страны ЕЭС ввозят соответственно одну треть и три четверти всего потребного им количества данных товаров из района ЭКАДВ. В случае изменения направлений торговли в пользу африканских ассоциированных стран больше всего пострадают Борнео, Индия, Камбоджа, Индонезия и Сингапур. Следует, однако, отметить, что в ближайшем будущем страны Африки не смогут резко расширить производство этих продуктов.

214. Экспорт растительных масел и семян странами ЭКАДВ пострадает вдвойне по двум причинам: во-первых, из-за протекционистских мер в пользу отечественной маслобойной промышленности, проводимых при помощи единого внешнего тарифа и метода реализации внутренних излишков молочных продуктов, а во-вторых, из-за протекционистских мер, принятых Конвенцией об Ассоциации в пользу тропических масел, составляющих более непосредственную конкуренцию[347]. В настоящее время шансы Филиппин, Индонезии, Борнео, Малайи и других стран этого района на экспорт очищенного растительного масла в страны ЕЭС значительно уменьшились. Этим странам будет также труднее экспортировать копру — продукт, основным производителем которого в мире является данный

[347] См. главу III, раздел I, подраздел iii.

ТАБЛИЦА IV-34

Иран: объем экспорта за период с 21 марта 1960 года по 20 марта 1961 года

[объем в тоннах (0), стоимость в тысячах долларов США (С)]

Товары	Экспорт в: Все страны мира		ЕЭС: Всего		ЕЭС: в том числе Западная Германия		ЕАСТ: Всего		ЕАСТ: в том числе Соединенное Королевство		Восточная Европа и Советский Союз	
	о	с	о	с	о	с	о	с	о	с	о	с
Свежие фрукты и орехи	45 062	7 954	2,361	572	2 232	517	1441	307	1 426	303	295	275
Сушеные фрукты . . .	43 954	8 280	23 885	4 239	19 029	3305	4800	908	4 638	876	11 786	2441
в том числе:												
Абрикосы	3 202	739	1 746	388	1 110	235	172	34	135	23	801	217
Изюм и зеленый изюм	40 543	7 504	22 043	3 836	17 823	3056	4628	874	4 503	847	10 985	2224
Икра	127,5	2 202	22,7	568	0,6	16	2,4	64	0,2	4	64,5	934
Табак	70	11	70	11	—	—	—	—	—	—	—	—
Шерстяные ковры . . .	6 950	26 291	2 789	11 202	2 286	9455	2030	6805	198 107	2615	84	454
Общий экспорт .	815 106		149 000		69 976		186 133		161 823		27 990	

Источник: Foreign Trade Statistics of Iran, 21 March 1960—20 March 1961.

район, — в страны ЕЭС, в то время как Цейлон, Малайя, Индия, Таиланд, Индонезия и Филиппины могут испытывать трудности с экспортом своего кокосового масла на эти рынки[348]. Эти страны два раза обращались к ЕЭС о снятии единого внешнего тарифа на кокосовое масло, который несправедливо ударит по их маслобойному производству. Сообщество ответило, что пошлина на кокосовое масло могла бы быть пересмотрена только в рамках обсуждения общей политики относительно жиров и масел.

215. Влияние политики ЕЭС в области экспорта фруктов стран ЭКАДВ, который, если исключить Иран, состоит главным образом из тропических фруктов, довольно неопределенно ввиду большого значения дорогих фруктовых консервов. Экспорт свежих кокосовых орехов из Цейлона, Индии и Филиппин, по-видимому, испытывает отрицательное воздействие преференций, установленных второй Конвенцией об ассоциации. Экспорт фруктов из Китая, Тайваня, Малайи, Сингапура и Гонконга может в отдаленном будущем встретить конкуренцию со стороны некоторых ассоциированных заморских стран и территорий.

216. Что касается промышленных изделий, другие развивающиеся страны обеспокоены главным образом действием экономических группировок в будущем. Для стран же ЭКАДВ это вопрос первоочередной важности в настоящее время. В главе III, разделе 2, было сказано, что значительная часть торговли готовыми изделиями стран ЭКАДВ приходится главным образом на Индию и Гонконг, которые в действительности являются поставщиками значительной части всех промышленных изделий, экспортируемых развивающимися странами в развитые страны. Ввиду огромной важности того факта, что очень небольшое число стран района ЭКАДВ является экспортерами промышленных изделий, рассмотрение общих вопросов, связанных с этим экспортом (глава III, раздел 2), и более специальных проблем, вызванных позицией Соединенного Королевства относительно ЕАСТ и Содружества (глава II, раздел 3, подразделы i и ii), фактически охватывает все специальные проблемы данного района. Вопрос, каким образом азиатские экспортеры промышленных изделий выступают на западноевропейском рынке, представляет огромный интерес не только для других азиатских стран — потенциальных экспортеров, но и для всех неассоциированных развивающихся стран, которые в состоянии развивать такой экспорт.

217. На страны Азии приходится также большая доля торговли промышленными изделиями среди развивающихся стран. В этой связи особую важность приобретает дискриминация в установлении тарифов и квот, практикуемая ассоциированными заморскими странами в пользу готовых изделий стран «шестерки», главным образом за счет азиатских поставщиков. Наличие значительного экспорта азиатских товаров в неассоциированные афри-

[348] В ассоциированных заморских государствах и территориях также производится некоторое количество копры и продуктов из кокосовых орехов.

канские страны дают возможность предполагать, что такая дискриминация, которая до сих пор действовала только на пользу прежней страны-метрополии, уже лишила экспортеров Азии потенциальных рынков.

iii) *Торговые отношения между ЕЭС и Ираном и Индией*

218. Недавно было заключено долгосрочное торговое соглашение между ЕЭС и Ираном и ЕЭС были предоставлены Индии односторонние уступки по тарифам. Однако скромные уступки для двух стран ЭКАДВ свидетельствуют о серьезных ограничениях единственно приемлемой в настоящее время позиции при переговорах, поскольку политические препятствия стоят на пути заключения любого договора об ассоциации. Эти соглашения отражают разницу в структуре экспорта Индии и Ирана. Не считая нефти, Иран имеет типично средиземноморскую структуру экспорта, и соглашение стремится сохранить главным образом некоторые достаточно важные потоки торговли (см. таблицу IV-34). Уступки, предоставленные Индии, в основном относятся к некоторым относительно незначительным тропическим продуктам и готовым изделиям и должны истолковываться скорее как символический жест доброй воли со стороны ЕЭС.

219. Трехгодичное тарифное соглашение между ЕЭС и Ираном было одобрено Советом 24 сентября 1963 года. Это соглашение, которое могло вступить в силу с начала 1964 года, предусматривает ограниченную приостановку действия единого внешнего тарифа и недискриминационную тарифную квоту на продукт исключительной важности для Ирана. Основные меры заключаются в следующем:

a) единый внешний тариф на вязаные шерстяные ковры будет сохранен в размере 32 процентов, но прежняя максимальная пошлина на квадратный метр в 5 расчетных денежных единиц на квадратный метр снижена до 4,5 единицы;

b) единый внешний тариф на изюм снижен с 8 до 7,2 процента. Более того, ЕЭС установило недискриминационную тарифную квоту, равную 15 процентам импорта изюма из третьих стран[349]. Единый внешний тариф на эту квоту составит два процента[350].

c) единый внешний тариф в восемь процентов на сушеные персики снижается до семи процентов;

d) единый внешний тариф в 30 процентов на икру снижен до 24 процентов.

Что касается ковров, два 30-процентных выравнивания национальных тарифов по отношению к единому внешнему тарифу были уже сделаны странами—членами ЕЭС при вступлении соглашения в силу, но для сельскохозяйственных продуктов была только одна такая поправка[351]. Комиссия из представителей ЕЭС и Ирана будет собираться раз в год для рассмотрения хода выполнения соглашения и поиска путей улучшения торговли между Сообществом и Ираном.

220. 15 октября 1963 года Совет министров ЕЭС решил предоставить Индии некоторые односторонние уступки (распространенные на все страны ГАТТ) на целый ряд товаров. Эти уступки были предусмотрены во время переговоров предыдущего года с Соединенным Королевством. Несмотря на провал переговоров, действие единого внешнего тарифа будет отложено на два года начиная с 1 января 1964 года по большому количеству индийских товаров, таких как карри, имбирь, некоторые масла (например, сандаловое и касторовое масла), маты, шкуры, некоторые виды текстиля и т. д. — всего до трех процентов индийского экспорта в ЕЭС. Что касается тропических продуктов, таких как орех кешью и перец, страны «шестерки» проведут консультацию с ассоциированными заморскими странами с целью предоставления дальнейших уступок.

---

[349] Это нововведение, так как это квота Сообщества, а не просто сумма квот индивидуальной страны, как это было в Договоре об ассоциации с Турцией. Однако метод применения квоты на основе *pro rata*, который был временно принят, несколько уменьшает оригинальность этой характерной черты. В действительности пока самая крупная доля квоты будет предоставлена на западногерманском рынке.

[350] Из формулировки соглашения и статей оперативной части следует, что 15-процентная тарифная квота предназначена в основном для сохранения уровня западногерманского импорта изюма из Ирана. Так, в 1962 году из стоимости всего импорта ЕЭС в 21,1 миллиона долларов США 7 миллионов шло из неассоциированных стран. Поскольку Западная Германия поглощает большую часть иранского экспорта, это означает, что экспорт стоимостью почти 700 тысяч долларов будет предметом обложения тарифом в 2 процента, а остальная часть — тарифом в 3,8 процента. В результате, однако, получится более высокая расценка тарифа (если даже предположить, что Австралия не будет в состоянии претендовать на эту квоту), поскольку стоимость западногерманского импорта изюма из Ирана колеблется между 2 и 3 миллионами долларов и прежде он подвергался пошлине только в 2,4 процента. Если бы соглашение было ратифицировано до того, как Греция и Турция стали ассоциированными странами, то 15-процентная квота означала бы сохранение теперешних позиций Ирана на западногерманском рынке.

[351] Выравнивание национальных тарифов с единым внешним тарифом происходит медленнее в отношении сельскохозяйственных продуктов, что нейтрализует до некоторой степени его влияние на иранский экспорт, поскольку он является более высоким по сравнению с тарифом основного импортера. Тем самым полное отрицательное воздействие ЕВТ откладывается на будущее. Для большинства видов ковров специфическая пошлина означает продолжение действия прежнего западногерманского тарифа, в то время как для Франции она означает значительное снижение тарифа на продукт, спрос на который, вероятно, отличается большой гибкостью цен.

iv) *Выводы*

221. Большое беспокойство в отношении западноевропейской торговой политики ввиду важности и неотложности решения торговых проблем развивающихся стран было проявлено даже в странах района ЭКАДВ, который *prima facie* среди основных развивающихся районов, видимо, меньше всего подвержен действию экономической интеграции Западной Европы. Этот вопрос, и в особенности влияние ЕЭС, рассматривался Комитетом ЭКАДВ по торговле и самой ЭКАДВ на их очередных сессиях. Ниже следует изложение точек зрения и рекомендаций этих органов, в которых выражено отношение правительств — членов ЭКАДВ [352].

222. «Политика Сообщества в отношении сельского хозяйства, тарифов, количественных ограничений, картелей, смешанных правил, внутреннего налогового обложения, государственной торговли, а также в отношении Ассоциации африканских государств требует постоянной бдительности со стороны стран Азии. Политика Сообщества в области организации рынка для запродажи риса и его общая политика в отношении масел и жиров могла бы оказать серьезное влияние на экспорт третьих стран. От имени Сообщества давались неоднократные заверения, что оно будет проводить либеральную политику и соблюдать законные торговые интересы стран района ЭКАДВ. Несмотря на эти заверения, страны района ЭКАДВ никоим образом не почувствовали уверенности в том, что Сообщество в действительности проводит либеральную торговую политику с учетом интересов других стран, которая имеет особую важность для экономического развития района ЭКАДВ. Вопрос совместимости некоторых положений Римского договора с Общим соглашением по тарифам и торговле также не был решен. В результате двусторонних соглашений, по которым ведутся переговоры нескольких стран с Сообществом, может быть внесен элемент дискриминации по отношению к той или другой развивающейся стране. Представляется желательным, чтобы дискриминация между развивающимися странами как таковая не имела места. Вступление Соединенного Королевства в Сообщество поставило бы серьезные проблемы перед несколькими странами района ЭКАДВ, особенно перед странами Содружества. Срыв переговоров, однако, не уменьшил ни в коей мере неотложности проведения странами Сообщества либеральной политики с учетом интересов других стран».

[352] См. представление секретариата ЭКАДВ второй сессии Подготовительного комитета Конференции ООН по вопросам торговли и развития, документ E/CONF. 46/PC/9, 16 апреля 1963 года.

223. Во время переговоров между ЕЭС и Соединенным Королевством было выражено беспокойство, в частности странами Содружества, которые уже достигли сравнительно высокой стадии промышленного развития в некоторых областях и поэтому полагаются на дальнейшее увеличение экспорта промышленных изделий как средство обеспечения непрерывного экономического роста. Так, правительства Индии и Пакистана представили Сообществу меморандумы о своей позиции и провели консультации как со странами «шестерки», так и с Соединенным Королевством. Из изложенного следует, что эти и другие правительства района ЭКАДВ продолжают подчеркивать настоятельность проведения либеральной политики странами ЕЭС с учетом интересов других стран. Необходимость проведения такой политики всеми развитыми странами, в особенности в отношении промышленных изделий, была показана в предложениях по внешней торговле секретариатом ЭКАДВ [353].

Глава V

ВЫВОДЫ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ

1. Во введении к данному исследованию указывается, что оно главным образом посвящается подробному анализу сложившейся обстановки. Однако это не означает, что нынешние соглашения между странами ЕЭС, странами — членами ЕАСТ и СЭВ, такие как единый внешний тариф и общая сельскохозяйственная политика ЕЭС, более важны, чем перспектива развития. Фактически дело обстоит наоборот: все три экономические группировки претерпевают постоянные изменения в результате повседневно принимаемых решений. Благодаря самому характеру этого процесса осуществление некоторых из наиболее важных решений откладывается по разным причинам и, более того, политика, уже одобренная, может быть пересмотрена. Наконец, существуют значительные возможности для принятия в будущем новой общей политики, которая существенно отличалась бы от текущей национальной политики.

2. Этот продолжающийся процесс трансформации в политике ЕЭС, ЕАСТ и СЭВ, на который могут оказывать влияние действия и позиция третьих стран, нужно иметь в виду при изучении данной главы. Что касается нижеследующего краткого изложения (раздел I, ниже), то оно означает, что выводы, сделанные на основе обстановки, существовавшей в ноябре 1963 года, могут оказаться недействительными в силу последующих решений, приня-

[353] См. документ E/CN. 11/ДРWP. 8/L. 4 Corr. 1 и 2.

тых указанными группировками[354]. В противовес этому раздел 2 настоящей главы посвящен изучению возможностей перемены этой политики в ближайшем и отдаленном будущем — обсуждению позиции ЕЭС и ЕАСТ в отношении программ и предложений, направленных на ликвидацию барьеров для экспорта развивающихся стран, и последующей оценки вклада, который группировки, в частности ЕЭС и СЭВ, могут сделать, для того чтобы осуществить структурные преобразования и придать новый характер международной торговле.

I. КРАТКОЕ ИЗЛОЖЕНИЕ ВЫВОДОВ

3. Данные исследования посвящены в основном ближайшим и среднесрочным перспективам, действительное же влияние указанных группировок на экспорт развивающихся стран за прошедшие несколько лет затрагивается лишь эпизодически. Этот подход к изложению избран потому, что статистический анализ, основанный на периоде, когда соглашения ЕЭС и ЕАСТ не были выполнены до конца, не мог привести к обоснованным выводам. Действительно, из торговой статистики усматривается, что ухудшение относительного положения развивающихся стран на рынках ЕЭС и ЕАСТ с середины 50-х годов произошло в результате падения цен на сырьевые товары в сочетании с большей гибкостью в поставках некоторых сырьевых товаров некоторых развитых стран, не являющихся членами группировок, и главным образом более быстрого роста в этих группировках импорта промышленных изделий по сравнению с другими областями торговли[355]. Но вряд ли существовала какая-либо категория важных товаров, ставших объектом дискриминации, когда развивающиеся третьи страны испытывали абсолютное или даже относительное падение экспорта в результате возросшей внутренней торговли в рамках ЕЭС и ЕАСТ или же возросшего импорта стран ЕЭС из ассоциированных заморских государств. Вероятно также, что на первых порах влияние ЕЭС и ЕАСТ на изменение торговых потоков будет сравнительно небольшим для развивающихся стран, за исключением сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, облагаемых скользящими компенсационными сборами в странах Общего рынка. Однако остается верным то, что в конечном итоге и при отсутствии соответствующих мер, связанных с новой политикой, эти группировки имеют явно отрицательное значение для развивающихся стран.

4. В главе II подчеркиваются значительные различия, которые существуют между упомянутыми тремя группировками. ЕЭС должно стать экономическим объединением, в котором таможенный союз принимает окончательную форму и укрепляется свободным движением труда и капитала и общей политикой, если не во всех, то в большинстве областей, в которых активная роль государства является обычной в странах — участницах группировки. В противоположность этому ЕАСТ ограничивается в настоящее время созданием района свободной торговли для промышленных товаров, хотя есть основания полагать, что консолидация этой ассоциации после срыва переговоров между Соединенным Королевством и ЕЭС может привести к расширению сферы ее действия включением новых предметов сельскохозяйственного производства (либо в рамках двусторонних соглашений, либо путем пересмотра перечня сельскохозяйственных продуктов) и принятием определенной общей политики. СЭВ стремится расширить международное разделение труда среди стран-участниц посредством координации инвестиций и планов производства, а также согласованных проектов специализации.

5. Участие стран, не состоящих в СЭВ, в деятельности этой организации ограничивается Кубой и азиатскими странами централизованного планового хозяйства, имеющими статут наблюдателя. Помимо специальных соглашений, касающихся Финляндии, в ЕАСТ нет других ассоциированных членов или наблюдателей, так как механизм района свободной торговли предоставляет странам-участницам (на практике Соединенному Королевству и Португалии) возможность продолжать свою политику заключения преференциальных соглашений с третьими странами и территориями. Напротив, ассоциирование развивающихся стран, не являющихся членами группировки, является важной чертой ЕЭС либо как замена ранее существовавших преференциальных соглашений с бывшими колониальными территориями (главным образом во франковой зоне), либо как обеспечение привилегированного положения для развивающихся стран (Греция и Турция) с целью последовательного соблюдения принципов таможенного союза «шестерки». Различия между ЕЭС и ЕАСТ в отношении существовавших раньше преференций значительны: географический район ЕЭС расширяется, хотя разница в пошлине на товары основного экспорта сокращается, в то время как в противовес этому положение бе-

[354] См. приложение 2 по вопросам общего обзора содержания решений, принятых в декабре 1963 года, относительно определенной общей сельскохозяйственной политики и переговоров по тарифам с третьими странами («раунд Кеннеди»).

[355] Импорт промышленных изделий (кроме черных и цветных металлов) стран ЕЭС и ЕАСТ из развивающихся стран в последние годы возрастал быстрее, чем их общий импорт промышленных изделий. Однако из-за их незначительной доли в общем импорте из развивающихся стран вряд ли это имело какое-либо значение.

нефициаров преференций Содружества на рынке Соединенного Королевства должно, вероятно, несколько ухудшиться в результате свободного доступа, предоставленного поставщикам промышленной продукции ЕАСТ.

6. Глава III посвящена оценке влияния группировок на экспорт отдельных товаров развивающихся стран. Подраздел III (1) i о сельскохозяйственной продукции умеренной зоны обращает внимание на исключительную важность растущего несоответствия между производством и потреблением в большинстве стран Западной Европы. Эта тенденция обусловлена реализацией резервов технологических усовершенствований, которые далеко не исчерпаны. Однако ее развитие определяется в основном протекционистским и экспансионистским характером политики поддержки, осуществляемой практически во всех западноевропейских странах. Кроме того, за последние годы ожидание сельскохозяйственного Общего рынка явилось дополнительным побудительным мотивом к повышению производства в странах Общего рынка с большим сельскохозяйственным потенциалом, заметно изменившим весь статистический баланс спроса и предложения в Сообществе. В свою очередь общая сельскохозяйственная политика, которая представляет собой синтез национальных протекционистских политических курсов, должна, вероятно, привести к дальнейшему развитию тенденции в направлении к самообеспечению.

7. Развитые страны являются основными поставщиками сельскохозяйственной продукции умеренной зоны, в узком смысле — в страны ЕЭС. Однако такие продукты имеют существенное значение в экспорте ряда развивающихся стран, некоторые из которых, не будучи крупными поставщиками, обладают крайне ограниченной способностью к конкуренции. Более того, общая сельскохозяйственная политика охватывает некоторые виды товаров (сахарная свекла, масло, животные жиры, семена масличных культур умеренной зоны, фрукты), которые конкурируют с тропическими продуктами, экспортируемыми большим числом развивающихся стран. Наконец, существует ряд потенциальных экспортеров как непосредственно, так и косвенно конкурирующих сельскохозяйственных продуктов, на пути которых на рынок ЕЭС могут быть воздвигнуты барьеры в результате ускоренной тенденции к самообеспечению внутри Сообщества.

8. Экспорту продуктов и напитков тропического происхождения (III.1.ii) сравнительно большого числа третьих стран угрожает распространение преференций на такие важные рынки, как Западная Германия, Нидерланды и Бельгия. В ближайшем будущем сдвиги, которые возможны в географической структуре торговли, значительно варьируются от одного продукта к другому, но в целом имеют ограниченное значение. Это объясняется тем, что АЗГ и АЗТ, которые экспортируют подавляющую часть своих поставок основных тропических продуктов в страны ЕЭС, удовлетворяют лишь около четверти нынешних потребностей последних в импорте этих товаров. Напротив, преференции вместе с различными формами помощи могут в конечном итоге привести к существенному росту производства, давая, таким образом, возможность АЗГ и АЗТ значительно потеснить третьи страны на рынке ЕЭС. Такое увеличение производства, если оно превышает действительный спрос, могло бы также привести к дальнейшему ослаблению мировых цен. Более того, производство в АЗГ, по-видимому, тормозится в настоящее время организационными слабостями и нежелательным воздействием, оказываемым на производителей постоянно низкими ценами. Далее, любое возможное увеличение производства в странах АЗГ как результат соглашений ЕЭС является незначительным относительно роста мирового спроса, который мог бы быть результатом продолжающегося экономического расширения и принятия политики, благоприятствующей импорту тропических продовольственных продуктов, в странах СЭВ.

9. Незначительное место отведено сырью (III.1.iii), так как оно попадает в страны ЕАСТ и ЕЭС без пошлин, а количественные ограничения носят здесь исключительный характер. Однако отмечается, что свободный доступ не был безусловным благом, поскольку группировки не меняют своей политики скользящей тарифной шкалы, по традиции проводимой развитыми странами, которая препятствует развитию обрабатывающей промышленности в развивающихся странах.

10. Раздел III.2 главы III, посвященный полуфабрикатам и готовым изделиям, указывает на исключительно малый объем и высокую географическую концентрацию торговли этими товарами, на ее связи с преференциальными соглашениями, подчеркивая огромное потенциальное значение для развивающихся стран такого экспорта, который может быть поставлен под угрозу политикой тарифов и квот, проводимой странами ЕЭС и ЕАСТ. Доступ на рынок ЕЭС продовольственных товаров АЗГ по преференциальным соглашениям может привести к значительному расширению их экспорта, однако он еще более затормозит подобные мероприятия в третьих странах. С другой стороны, доступ на рынки АЗГ для азиатских экспортеров промышленных изделий может по-прежнему ограничиваться ассоциацией с ЕЭС.

11. В разделе III.3 обсуждается вопрос о значении СЭВ на основе другого документа, представленного Конференции[356]. В отличие от двух других разделов, где в основном речь идет о тарифах, квотах и других элементах политики ЕЭС и ЕАСТ, этот раздел объединяет данные, полученные из национальных экономических планов стран СЭВ, с имеющейся информацией о решениях СЭВ, направленных на осуществление общих принципов, которыми руководствуется в своей деятельности эта организация.

12. Что касается сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны, то перспективы на длительный период в отношении их неблагоприятны в противоположность многообещающим перспективам в отношении тропических продовольственных товаров и напитков. В течение нескольких ближайших лет может периодически осуществляться широкий импорт основных продовольственных товаров, с тем чтобы избежать снижения потребления в неурожайные годы. Однако, считая такой импорт, вызванный чрезвычайными условиями, ненормальным, страны СЭВ стремятся к максимальному расширению производства внутри района. Возможности технического прогресса в сельском хозяйстве таковы, что в случае продолжения нынешней политики, поддерживаемой необходимыми инвестициями и другими средствами, весьма и весьма сомнительно, что район будет импортировать большое количество товаров помимо неконкурирующих продовольственных продуктов. Для тропических продовольственных продуктов потенциальное расширение нынешнего очень небольшого рынка СЭВ является колоссальным при условии соответствующей политики в этом районе и в экспортирующих странах. Что касается сырья, то нынешний экспорт излишков некоторых видов топлива и сырьевых материалов, а также огромное значение, придаваемое расширению производства сырьевых материалов, по-прежнему дефицитных в странах СЭВ, допускают лишь незначительное расширение чистого импорта большинства этих продуктов из внешних источников, хотя импорт товаров особых категорий и качества, например длинноволокнистого хлопка, может по-прежнему быстро возрастать. Современная структура торговли и нынешняя политика, связанная с производством и импортом продовольствия и сырья, могли бы измениться в направлении большей зависимости от импорта, если бы страны — члены СЭВ были уверены в достаточном объеме поставок в будущем из стран, не являющихся членами СЭВ, а также в растущей возможности оплаты этих поставок за счет экспорта. Будущий импорт полуфабрикатов и промышленных изделий в страны СЭВ из развивающихся стран мог бы быть также широким при наличии соответствующих политических шагов, предпринятых обеими сторонами.

13. Географическое районирование, приведенное в главе IV, почти целиком касается ближайших последствий для существующих торговых потоков и акцентирует внимание на проблемах, поставленных ЕЭС. Такой подход дает возможность показать весьма существенные расхождения в позициях отдельных развивающихся стран, которые определяются не только товарной и географической структурой их экспорта, но также всей схемой их торговых отношений и прочих связей с развитыми странами и друг с другом.

14. Рассмотрены также некоторые исключительно важные для различных групп развивающихся стран вопросы, такие как раскол тропической Африки на ассоциированные и неассоциированные страны, и значение этого фактора для создания африканского общего рынка; сложная система соглашений об ассоциации и двусторонних связей в районе Средиземноморья; поиски общей позиции в Латинской Америке относительно тропических, а также сельскохозяйственных продуктов умеренной зоны и, наконец, жизненно важное значение настоящего и будущего экспорта промышленных изделий для стран Азии, в несколько меньшей степени подверженных влиянию других характерных черт Общего рынка.

15. Проблемы, поднятые в главе IV, должны были привести к вопросу о возможности своего рода компромисса с Общим рынком. Очевидно, что ассоциация в том виде, как она была предусмотрена Римским договором и осуществлена в отношении Греции и Турции, не представляет собой конструктивного подхода, по крайней мере в широких рамках торговых проблем, стоящих перед развивающимися странами. Наиболее привлекательной чертой ассоциации для какой-либо развивающейся страны является обязательство группировки обеспечить для ее экспорта привилегированное положение. Такие обязательства отличаются существенным недостатком, поскольку основной упор делается на относительное положение отдельной третьей страны в сравнении с другими третьими странами. Это означает, что группировка по-прежнему довольно свободно может определять свою внутреннюю экономическую политику, не принимая сколько-нибудь серьезно во внимание интересы даже ассоциированной страны, с которой она в лучшем случае консультируется время от времени. Это означает также, что последующее

[356] См. «Движение торговли в прошлом и перспективы на будущее торговли между странами централизованного планового хозяйства и развивающимися странами» в настоящем томе.

расширение системы ассоциации могло бы постепенно аннулировать многие преимущества, данные старым членам ассоциации без какой-либо необходимости официального пересмотра соглашения. Так как число ассоциированных членов должно быть лимитировано, если такое членство представляет какую-либо выгоду, то ассоциацию нельзя рассматривать как решение проблем для всех или даже для большинства развивающихся стран. С другой стороны, взаимные преференции, которыми пользуется ряд развитых стран на рынках ассоциированных государств, могут помешать индустриализации последних, а также торговле промышленными изделиями между развивающимися странами.

16. В общем, казалось бы, оценка возможных последствий изменений в организационной структуре мировой торговли для существующих торговых потоков вряд ли может дать ответ на некоторые из наиболее важных общих вопросов, которые могут быть поставлены. Выводы, полученные путем такого традиционного подхода, представляют интерес для отдельных стран и групп стран, но в целом они основываются на предположении, что «все другие вещи неизменны», не принимая, таким образом, в расчет взаимозависимость торговых потоков, а также не выясняя всестороннего влияния на все развивающиеся страны. Именно этот метод анализа приводит к поискам текущих решений, которые смогли бы предотвратить или по крайней мере ограничить ущерб торговле отдельных развивающихся стран или групп стран. Такие меры не могут быть предприняты вне связи с существующими торговыми потоками, которые являются ненадежным руководством в отношении структуры мировой торговли, которая могла бы содействовать экономическому прогрессу в развивающихся странах.

2. ЗАКЛЮЧЕНИЯ

17. Царящие в развивающихся странах глубокая озабоченность и опасения в результате интеграции Западной Европы лишь частично отражают новый элемент дискриминации, введенный группировками против третьих стран, а применительно к ЕЭС — также и между самими третьими странами. Более важным является тот факт, что группировки посредством укрепления общей позиции крупных развитых стран ведут к усилению несбалансированности мировой экономики. Проанализировав на основе прошедшего десятилетия (а в некоторых случаях нескольких десятилетий) отрицательный опыт в области торговли, очень легко понять опасения развивающихся третьих стран (и сдержанный оптимизм развивающихся стран, прямо или косвенно связанных с группировками). В действительности широко распространенное чувство подозрения и страха является симптомом вызывающих тревогу тенденций в распределении мирового дохода, которые в свою очередь отражают структуру и тенденции мирового производства. Эти тенденции можно лишь частично объяснить основными экономическими факторами и техническим прогрессом; они также являются следствием протекционистской национальной политики развитых стран.

18. Можно отметить, что на развивающиеся страны, вероятно, не произвели благоприятного впечатления аргументы относительного ускорения экономического роста стран-участниц, которое могло бы быть осуществлено группировками. Даже если предположить, что подобное ускорение более чем компенсировало бы последствия изменения торговых потоков, вызывает сомнение тот факт, что группировки при отсутствии новых политических акций способствовали бы улучшению распределения мирового дохода и таким образом изменили бы прежний характер экономического развития. В этой связи развивающиеся страны не могут не видеть, что создание группировок влечет за собой ослабление их конкурентной способности, делая тем самым их собственное положение еще более шатким, чем прежде. Этот момент особенно важен в отношении ЕЭС, которое соответственно своему названию будет действовать как единое целое.

19. Поскольку очень многое зависит от конкретных политических решений, принимаемых в рамках экономических группировок, где издержки и эффективность представляют лишь один из руководящих критериев, развивающиеся страны видят, что при новой организационной структуре они все в большей степени лишаются возможности оценивать и планировать свое будущее. Верно, что еще до создания экономических группировок развивающиеся страны оказывали крайне незначительное влияние на ход мировой торговли, но они могли по крайней мере рассчитывать на некоторую косвенную защиту своих интересов в результате конкуренции сталкивающихся экономических интересов различных развитых стран или же, если они принадлежали к району, охватываемому преференциями, на стабилизирующее действие официальных и неофициальных преференций. В обстановке, которая складывается в настоящее время, все будущее торговли малых стран может оказаться в зависимости от решения, принятого советом министров экономической группировки, соглашения об ассоциации с другой страной или же от изменений в составе членов в одной из группировок.

20. В широком смысле мероприятия, пред-

лагаемые с целью улучшения положения развивающихся стран по отношению к экономическим группировкам, подразделяются на две категории. Первую категорию составляют краткосрочные мероприятия, достигнутые или намечаемые группировками (практически преимущественно ЕЭС) для сохранения существующей торговли развивающихся стран. Как указано выше, правовая схема ассоциированной системы Европейского экономического сообщества вместе с ограничениями, наложенными ГАТТ, не обеспечивает решений, пригодных во всех случаях. Вторая категория мероприятий не ограничивается экономическими группировками как таковыми, но затрагивает все развитые страны. Тем не менее в силу своих характерных особенностей каждая экономическая группировка занимает особую позицию в отношении этих мер, в зависимости от того, являются ли они мероприятиями традиционного типа, то есть связанными с ликвидацией торговых барьеров, или же направлены на осуществление более фундаментальных структурных изменений в мировом производстве и торговле.

i) *Устранение торговых барьеров и проблема преференций*

21. Для того чтобы расширить перспективы экспорта развивающихся стран, предложено, чтобы развитые страны ликвидировали все торговые барьеры, мешающие этому экспорту. Такой подход впервые осуществлен ГАТТ и воплощен в его Программе действий. Аналогичные предложения рассматриваются в различных других документах, представленных Конференции.

22. Общей чертой этих предложений является тот факт, что они касаются традиционных инструментов в торговой политике, таких как тарифы и количественные ограничения, которые применяются развитыми странами с рыночной экономикой и не касаются сути проблемы сельскохозяйственного протекционизма, который тесно связан с национальной политикой протекционизма. В целом они признают тот факт, что развивающиеся страны могут извлечь лишь небольшую пользу из общей либерализации торговли со стороны развитых стран, достигнутой, например, путем сокращения тарифов в рамках ГАТТ. Как минимум эти предложения направлены на ликвидацию без дискриминации торговых барьеров для товаров, представляющих особый интерес для развивающихся стран. Поскольку на практике сельскохозяйственная продукция умеренной зоны исключается, а импорт фактически всех сырьевых материалов освобождается от ограничений, программа по существу ограничивается тропическими товарами, напитками, а также промышленными изделиями, включая полуфабрикаты. Что же касается последних, то ликвидация торговых барьеров принесла бы пользу лишь тем развивающимся странам, которые могут конкурировать на рынках развитых стран. Поэтому было предложено также ввести дискриминационную систему снятия тарифов на промышленные изделия в пользу развивающихся стран. Такое предложение означает отступление от принципа наиболее благоприятствуемой нации, который, однако, был бы по-прежнему применим внутри групп развитых и развивающихся стран соответственно[357].

23. Любое предложение снять тарифные барьеры вызывает специфические проблемы для районов свободной торговли и таможенных союзов, а также для стран или группировок, которые предоставляют преференциальный режим отдельным развивающимся странам. Прежде всего член таможенного союза или района свободной торговли, по существующим правилам, не может осуществлять дискриминацию против других членов в пользу развивающихся стран. Во-вторых, снятие тарифов на основе отсутствия дискриминации по отношению к третьим странам привело бы к упразднению таможенного союза и аннулированию соглашений о свободной торговле относительно товаров, рассматриваемых в данном исследовании, изменив, таким обазом, баланс уступок в рамках группировок. Эта процедура также лишила бы ряд развивающихся стран их нынешнего привилегированного положения среди третьих стран. Это объясняет, почему ЕЭС до сих под отказывается подписать Программу действий ГАТТ.

24. Что же касается Ассоциации 18 стран, страны «шестерки» высказали мнение, чтобы Ассоциация предусмотрела применение положительной дискриминации в пользу развивающихся стран, которые не могут даже успешно конкурировать с некоторыми развивающимися странами в других частях мира[358]. Такой подход в дальнейшем нашел свое отражение в предложении ЕЭС расширить Ассоциацию и распространить ее на страны Африки и Вест-Индии, находящиеся на таком же уровне экономического развития и имеющие

[357] Однако значение режима наиболее благоприятствуемой нации уменьшается вследствие приобретающих все большее значение таможенных союзов и районов свободной торговли.

[358] Во время дискуссий ГАТТ по Программе действий некоторые страны ЕЭС заявили, что эта проблема могла быть успешнее решена посредством рыночных соглашений, охватывающих все страны мира, о тропических товарах, которые в конечном итоге сделали бы преференции ненужными. До сих пор, однако, не были сделаны какие-либо конкретные предложения в этом отношении.

подобную структуру производства. В ответ на это третьи страны указали, что Ассоциация ЕЭС основана на принципе взаимности, хотя и ограниченного характера, и что особое положение 18 стран можно было бы принять во внимание, предусмотрев помощь взамен сохранения преференциального режима.

25. Сохранение в некоторой степени принципа взаимности в Ассоциации ЕЭС, несомненно, является отрицательной чертой. Данный вывод применим даже в том случае, если бы АЗГ были абсолютно свободны при решении вопросов, связанных с характером и степенью протекции, которую они хотят установить для своей промышленности или промышленности, базирующейся на рынках таможенных союзов. Даже если такая ограниченная степень взаимности была бы принята странами «шестерки» (что не находит своего отражения в тексте второй Конвенции об Ассоциации), политика преференций, предоставляемых АЗГ на импорт из стран «шестерки», которые не принимают участия в конкуренции либо фактически, либо потенциально с их собственным производством, будет по-прежнему означать определенное воздействие на стоимость такого импорта и в более широком смысле иметь тенденцию к укреплению торговой зависимости АЗГ.

26. Касательно замены преференций помощью в главе II указано, что определенное смещение в этом направлении все-таки имело место в соответствии со второй Конвенцией об Ассоциации. Однако это отражает скорее заинтересованность определенных стран «шестерки» в поддержании своих традиционных торговых связей, чем общий анализ относительных достоинств обоих методов. Помощь имеет преимущества, которые помогают избежать раскола между развивающимися странами и особых материальных стимулов к увеличенному производству сырьевых товаров в ассоциированных странах, а также способствуют географическому разветвлению экспорта АЗГ. Однако, если бы эти 18 стран не понесли никаких убытков от такой замены, переход от преференций к помощи сопровождался бы дальнейшими попытками, направленными на увеличение их поглощающей способности. Помощь должна быть также использована для обеспечения всестороннего экономического прогресса, с тем чтобы избежать излишней концентрации на производстве традиционных товаров.

27. Преференции для Ассоциации 18 стран в рамках Общего рынка представляют особый случай. Однако имеются и другие преференциальные соглашения, а именно в рамках Содружества, которые приносят выгоду некоторым развивающимся странам, находящимся на сравнительно низком уровне развития, и, таким образом, ставят те же самые проблемы. В целом казалось бы, что равный доступ на рынки развитых стран для всех развивающихся стран сделал бы необходимым принятие последними определенной концентрации иностранной помощи в наименее развитых среди них странах, а также общее понимание характера их программ расширения экспорта.

ii) *Структурные изменения*

28. Опыт прошлого свидетельствует о серьезных недостатках подхода, ограничивающегося ликвидацией торговых барьеров. Отдельные меры в этой области имели тот недостаток, что находились под слишком сильным влиянием существующих торговых потоков и встречали препятствия со стороны традиционных прав. В то время как более широкое применение этих мер могло бы покончить с этими недостатками, они по-прежнему не были бы применимы к странам, где традиционные средства торговой политики не играют значительной роли. Еще более важным является тот факт, что абсолютно нельзя считать установленным, что существенное расширение торговли автоматически произойдет вслед за установлением свободного доступа на рынок. В совместной декларации развивающихся стран говорится: «Ликвидация препятствия для торговли развивающихся стран важна, но ускоренное развитие различных районов мира, которые в настоящее время отстают, требует большего, чем безусловное применение принципа наиболее благоприятствуемой нации и простое сокращение тарифов. Более позитивные мероприятия, направленные на осуществление нового международного разделения труда, являются существенным фактором для необходимого увеличения производительности и диверсификации экономической деятельности развивающихся стран»[359].

29. Новый подход повлечет изменения в структуре инвестирования и производства в развитых и развивающихся странах и потребует поэтому некоторой координации национальной экономической политики развитых стран, а также эффективного и координированного планирования развития в развивающихся странах. Для того чтобы определить необходимые структурные изменения, правительства могут руководствоваться детально разработанными планами мирового производства и торговли, принимая во внимание выводы, сделанные на основании широкого ана-

[359] *Организация Объединенных Наций, Официальные отчеты Генеральной Ассамблеи, восемнадцатая сессия,* Дополнение № 15 (A/6515), резолюция 1897, приложение (XVIII), 13 ноября 1963 года.

лиза перспективной деятельности (и расширения текущей деятельности) в развивающихся странах. Поскольку эти структурные изменения должны стимулироваться мероприятиями, проведенными в развитых странах, они будут сопровождаться соответствующими изменениями в структуре производства развивающихся стран и торговли между двумя группами и внутри каждой из них.

30. В процессе осуществления структурных изменений экономические группировки развитых стран могли бы при благоприятных условиях иметь скорее выгоды, чем потери, так как они (страны ЕАСТ в гораздо меньшей степени, чем страны Общего рынка и СЭВ) расширяют консультативный аппарат для проведения политики и, таким образом, приобретают навыки и опыт осуществления структурных изменений путем принятия общих решений суверенных государств. Опыт стран СЭВ и Общего рынка мог бы пригодиться в более широком плане постольку, поскольку эти группировки столкнулись с проблемой примирения своих целей с необходимостью ускорить экономический рост своих менее развитых стран или районов [360]. В действительности новый подход был бы применим к СЭВ, который вряд ли полагается на традиционные методы для своей экономической интеграции, а также к тем аспектам Общего рынка, которые выходят за пределы традиционного механизма таможенного союза.

31. Задача данной главы не сводится к тому, чтобы выдвигать конкретные предложения, касающиеся соглашений, организаций и консультативного аппарата для международной торговли. Задача ее более скромная: с одной стороны, показать особое положение группировок по отношению к любому консультативному аппарату, а с другой — обратить внимание на некоторые проблемы, которые соответствующий консультативный аппарат мог бы попытаться разрешить с некоторыми шансами на успех в тех случаях, когда затрагиваются интересы группировок.

32. Главной особенностью группировок (более характерной в настоящее время для Общего рынка и СЭВ, чем для стран ЕАСТ) в этом отношении является то, что они организовали новые центры по выработке решений. В этих центрах достигаются компромиссы между государствами-членами, иногда после длительных переговоров, которые должны, видимо, привести к быстрым и глубоким изменениям в структуре производства и торговли в обширном районе. Такая процедура принятия решений исключительно сложна и болезненна, а компромисса зачастую настолько трудно достичь, что страны-участницы крайне неохотно меняют свои решения в последующих международных переговорах и консультациях. Такие изменения потребовали бы не только соглашения всех стран-участниц, но и проведения заново переговоров, поскольку эти изменения нарушают равновесие взаимных уступок.

33. Тот факт, что группировки создают новый порядок выработки решений, который, однако, не заменит в настоящее время прав суверенных государств-участников по выработке политики, значительно усложняет задачу любого международного органа, имеющего отношение к проблемам торговли. С другой стороны, группировки могут не ограничивать себя традиционным подходом «только торговля» (в отношении Общего рынка и в меньшей степени стран ЕАСТ) или даже не заботиться об этом в первую очередь (в отношении СЭВ), а пытаются разрешать по крайней мере в рамках своих границ более фундаментальные экономические проблемы (решения по инвестициям в странах СЭВ, региональная политика и сельскохозяйственная политика протекционизма в зоне Общего рынка и т. д.). Делая эту попытку более целенаправленной, группировки могли бы сделать значительный вклад в направлении ликвидации некоторых серьезных структурных препятствий, сдерживающих расширение торговли и производства в развивающихся странах.

34. В результате такой обстановки важно, чтобы точка зрения развивающихся третьих стран привлекала внимание группировок *до того*, как они принимают то или иное решение по отдельным вопросам, а также чтобы эти страны могли существенным образом влиять на политические решения при обсуждении их группировками, независимо от того, имеет ли обсуждаемая проблема непосредственное отношение к торговле. В этом контексте следует признать, что применительно к странам Общего рынка и ЕАСТ у развитых третьих стран гораздо меньше вероятности быть поставленными перед «совершившимся фактом» не только вследствие их более сильных торговых позиций, но и потому, что через объединенные усилия развитой правительственной машины и влиятельных групп, представляющих частные интересы, им легче предвидеть решения группировок и оказывать влияние на переговоры между членами группировок.

[360] В совместной декларации развивающихся стран отмечается, что «меры, принятые развитыми странами в целях поощрения развития относительно отсталых районов в рамках их национальных границ, представляют руководящий принцип для целеустремленной и динамичной деятельности, необходимой в области международного экономического сотрудничества».

35. В данном исследовании невозможно подробно сформулировать и выработать предложения относительно содержания консультаций в той мере, в какой затрагиваются интересы группировок. Тем не менее можно примерно определить четыре сферы деятельности. Они представлены главным образом как иллюстрации: i) характера вопросов, которые должны быть совместно рассмотрены развитыми и развивающимися странами, и ii) форм деятельности, необходимой для осуществления структурных изменений посредством мероприятий, отличающихся от тех, которые обычно применяются в торговой политике.

а) *Сельскохозяйственные товары умеренной зоны*

36. Если анализ, приведенный в разделе II. 1. i, обоснован, то наиболее щепетильной текущей проблемой для развивающихся стран будет перенасыщение западноевропейских рынков, что может не только непосредственно повлиять на конкурирующий импорт, но также на такие косвенно конкурирующие продукты, как семена масличных и растительные масла, и, наконец, даже тропические и субтропические фрукты и ранние овощи.

37. Прежде чем решить этот вопрос, нужно сделать существенный выбор. Либо структурные излишки не только в сельском хозяйстве Северной Америки, но и Западной Европы считать неизбежными — в этом случае планы сбыта излишков станут постоянной чертой мировой торговли, — либо принять меры для ориентирования сельского хозяйства Западной Европы на более интенсивный тип земледелия, ограничивая, таким образом, рост сельскохозяйственного производства в целом и производства трудоемких культур в частности [361].

38. Для программ сбыта излишков характерна тенденция к сдерживанию необходимых структурных изменений в мировой экономике. Более того, опыт показывает, что действие этих планов ведет к кумулятивному процессу, благодаря которому излишки постоянно увеличиваются, а сельскохозяйственный протекционизм усиливается для тех товаров, по которым внутреннее производство превышает потребление [362]. Тем не менее если принять эту альтернативу, то было бы необходимо, поскольку это касается группировок в Западной Европе, согласиться с определением «излишка» со ссылкой не только на производство и потребление, но также и на некоторый уровень гарантированного импорта и соответственно организовать распределение такого условного излишка на некоммерческой основе путем координированных международных действий. Альтернативное решение могло бы быть, конечно, найдено путем постепенного снижения поддерживаемых цен в Западной Европе и, возможно, на более поздней стадии в других развитых странах; однако такой путь в отдельности в настоящих условиях применить по политическим соображениям невозможно. Поэтому было бы возможно сделать структурные изменения в сельском хозяйстве предметом переговоров и консультаций.

39. Общеизвестно, что такие изменения в Западной Европе повлекут за собой существенное сокращение количества сельскохозяйственного населения, объединение земельных участков в крупном масштабе и изъятие из-под обработки по крайней мере некоторых малоплодородных земель. Поэтому консультации были бы сконцентрированы на типе политики поддержки сельского хозяйства, которая могла бы лучшим образом ускорить проведение структурных изменений. В качестве отправного момента можно было бы согласовать на длительный период темпы сокращения сельскохозяйственного населения для каждой крупной страны-производителя в Западной Европе, а также необходимое увеличение размеров среднего фермерского хозяйства. После определения этих общих принципов национальная политика поддержки сельского хозяйства и общая сельскохозяйственная политика ЕЭС подвергались бы затем периодическому пересмотру, например через каждые три года. Если структурные изменения в течение рассматриваемого периода окажутся слишком медленными с точки зрения желаемых темпов, то заинтересованными странами могли бы быть предложены и обсуждены с другими государствами изменения в политике поддержки сельского хозяйства. Серия политических мероприятий, которые можно было бы провести с самого начала, включает учреждение земельных органов по закупке сельскохозяйственной собственности для объединения земельных участков или для использования земли для других целей, субсидирование такого использования обрабатываемых площадей для других целей, как-то: лесонасаждений, национальных парков и т. д., принятие системы субсидирования малодоходных хозяйств, действующей лишь в период жизни нынешнего поколения фермеров (например, в шведской системе), и программы реконверсии для сельскохозяйственного населения.

40. Такая политика не исключала бы, по крайней мере в будущем, значительного роста

[361] Можно указать, что перед общей сельскохозяйственной политикой, одобренной недавно Европейским сообществом в рамках более общего компромисса, этот выбор не стоял. Поэтому эта политика может быть пересмотрена в недалеком будущем (см. приложение 2).

[362] См. United Nations, *Economic Survey of Europe in 1960* (Sales No.: 61. II. E. 1), Chapter III, pp. 39—41.

производства некоторых основных продуктов питания, например мяса, зерновых и, возможно, молочных продуктов, в существующих производящих районах, имея в виду, что большая часть отсталых стран непригодна к такому типу производства. В действительности чистый экспорт таких товаров из развитых и из тех развивающихся стран, которые могли бы существенно расширить производство при небольших затратах, был бы необходим ввиду быстрого роста населения многих уже перенаселенных районов. Важно, однако, чтобы Западная Европа предложила быстро расширяющийся рынок для экспорта из развивающихся стран таких трудоемких культур, как рис, фрукты, овощи, табак и вино, и воздержалась от чрезмерного поощрения производства продуктов животноводства, основанного на импорте кормов, или производства масел и жиров.

41. Текущая национальная политика каждой восточноевропейской страны и Советского Союза, а также основные принципы сотрудничества СЭВ требуют максимального расширения сельскохозяйственного производства. Технические возможности такого расширения колоссальны, и район СЭВ мог бы стать важной зоной излишков, если такие возможности будут использованы до конца. Поэтому крайне желательно, чтобы эти страны были втянуты в сферу международных консультаций по вопросам политики в этой области. Наиболее вероятно, однако, что любой экономический расчет (допуская эффективное руководство сельским хозяйством и использование возможностей технического прогресса) навел бы на мысль о том, что гораздо более высокий уровень производства по сравнению с нынешним был бы в конечном итоге оправданным и основной потенциал СЭВ как импортирующей зоны находится в области тропических и субтропических продуктов питания.

b) *Сырье*

42. Сырьевым промышленным материалом в первых разделах данного исследования уделяется очень мало внимания вследствие отсутствия дискриминации в области тарифов и квот на эти продукты. Однако структурные изменения в промышленности и особенно решения по вопросам политики, прямо или косвенно влияющие на промышленные инвестиции в экономических группировках (и в других больших экономических образованиях), должны, по всей вероятности, оказывать воздействие в значительной степени на направление и скорость технологических изменений. Это прежде всего относится к импорту сырьевых материалов во всех случаях, когда натуральный продукт конкурирует с искусственным заменителем, а технологические усовершенствования делают возможным уменьшение потребления натурального продукта, необходимого для каждой единицы продукции. Понятно, что было бы неразумно ожидать, чтобы промышленные страны, действующие в группировках или самостоятельно, отказались от преимущества технического прогресса лишь для того, чтобы продолжать закупки традиционных сырьевых материалов в развивающихся странах. Тем не менее консультации с традиционными поставщиками могли бы достичь по крайней мере трех целей. Во-первых, группировки могли бы по своему усмотрению воздерживаться от намеренного поощрения инвестиций в определенных секторах химической, металлургической и других отраслей промышленности, проводимых с целью сокращения импорта[363] (или же, применительно к СЭВ, не придавать исключительного приоритета таким инвестициям). Это означало бы, с другой стороны, долгосрочные обязательства о поставках традиционных сырьевых материалов из развивающихся стран по стабильным ценам. Во-вторых, возможно, что перспективы для различных конкурирующих сырьевых материалов оценивались бы на более реалистичной основе и что по ходу дела могли бы приниматься меры при помощи долгосрочных торговых соглашений с целью избежать дезорганизации и некоординированных действий. И, наконец, должна появиться возможность, по крайней мере в некоторых случаях, оказать помощь поставщикам традиционных продуктов с целью улучшить качество их товаров, а также изыскать новые возможности для использования таких товаров путем изучения рынка и технологических исследований. В вопросе о техническом прогрессе в этой области попытки задержать развитие или даже остановить его были бы экономически не оправданы и почти наверняка обречены на провал. Более того, в секторах, где стратегические соображения играют важную роль, коренное улучшение международного политического климата было бы предпосылкой для любого заметного изменения в политике крупных индустриальных держав.

c) *Переработка сырья*

43. Более конструктивный подход был бы необходим для того, чтобы поощрять переработку отечественных сырых материалов в развивающихся странах. Выше указывалось, что устранение препятствий на рынках развитых стран было до сих пор необходимым усло-

[363] Нужно отметить, что все эти сферы производства являются исключительно капиталоемкими и поэтому условия кредита и амортизации оказывают сильное воздействие на стоимость и конкретную способность продукта.

вием развития такой обрабатывающей промышленности, но абсолютно недостаточным из-за отсутствия организаций сбыта и деловых контактов. В прошлом это препятствие часто преодолевалось в том случае, когда переработка продукции проводилась фирмами, осуществлявшими бо́льшую часть своей деятельности в развитых странах, где должны были реализовываться эти продукты. Для еще большего роста обрабатывающей промышленности в государствах-производителях было бы необходимо, чтобы группировки и другие крупные развитые страны согласились не только проводить дискриминацию в пользу таких обработанных продуктов, произведенных в *любой* развивающейся стране, но также предпринять позитивные шаги с целью помочь создать мощности обрабатывающей промышленности в производящих странах. Эти мероприятия могли бы включать техническую помощь; исследования по улучшению качества и полному использованию побочных продуктов; коммерческую помощь при реализации продукции и в более широком плане применительно к рыночному хозяйству, серьезные усилия, направленные на сотрудничество с фирмами, использующими продукцию, а также на сотрудничество судоходных компаний. Такую политику можно было бы дополнить эффективным использованием фискальных и других мер, с тем чтобы не способствовать вводу в действие новых национальных мощностей, а что касается СЭВ — корректировкой соответствующих планов капиталовложений. Здесь опять развивающиеся страны должны будут сделать ощутимый вклад, для того чтобы обеспечить регулярный поток переработанной продукции по конкурентным ценам и соответствующего качества. Более того, они должны будут облегчить деятельность иностранных обрабатывающих компаний и/или в разумных пределах обеспечить получение вознаграждения за техническую информацию и другие формы технической помощи, предоставляемые на коммерческой основе, предпочтительно в рамках контрактов по вопросам управления во всех случаях, когда такая помощь не может быть получена в форме иностранной помощи.

d) *Готовые изделия*

44. Проблемы, связанные с экспортом готовых изделий (в первую очередь трудоемкого типа), совершенно иные, так как возможности не определяются целиком доступностью дешевого сырья в каждой развивающейся стране, а определяются рядом других, более гибких факторов, таких как наличие дешевой и квалифицированной рабочей силы, коммерческая политика развитых стран и структурные изменения в их промышленности. На примере развития текстильного экспорта азиатских стран Содружества в Соединенное Королевство видно, что беспошлинный доступ и отсутствие количественных ограничений могут быть достаточными, для того чтобы обеспечить широкий торговый поток и важные структурные изменения в промышленности затрагиваемых развитых стран. Ликвидация существующих торговых барьеров для импорта готовых изделий из развивающихся стран в группировки и некоторые формы гарантии против наложения ограничений, как только экспорт развивающихся стран начинает проникать на существующие рынки, при условии отсутствия дискриминации среди первой группы были бы серьезным шагом. Однако действия в этом направлении имеют тенденцию поддерживать, по крайней мере на ближайший период, уже существующих производителей и, вероятно, не обеспечат достаточно широкого и быстрого увеличения экспорта промышленных изделий из тех развивающихся стран, которые до сих пор еще не укрепились в этой торговле. Поэтому нужно обратить внимание на пути и средства, при помощи которых была бы осуществлена структурная трансформация промышленности развитых стран путем создания соответствующих экспортных отраслей во всех развивающихся странах, где имеются благоприятные условия в отношении рабочей силы, специалистов и размещения. Для этого процесса были бы, в частности, полезны общая политика «шестерки» в Европейском экономическом сообществе (а позднее, может быть, и политика стран ЕАСТ) и согласованный механизм планирования стран СЭВ. Последняя группировка могла бы, разумеется, пойти дальше в позитивном гарантировании рынка для импорта из развивающихся стран при условии, что поток прямого или косвенного компенсирования экспорта был бы также гарантирован.

45. Следует подчеркнуть еще раз, что вышеизложенные наблюдения служат главным образом для иллюстрации вопросов, которые могли бы с пользой для дела быть обсуждены между группировками и развивающимися странами, а также для иллюстрации форм деятельности, которые могли бы быть результатом таких консультаций. При анализе этих вопросов нужно иметь в виду, что существование группировок дает новую возможность рассредоточить трудности, связанные с переустройством. Ни одна страна не нуждается в том, чтобы широко распахнуть свои двери изолированно: влияние экспорта из развивающихся стран, рассредоточенное в крупном районе, может быть вначале незначительным и медленно растущим для каждой отдельной страны.

46. Более того, нужно понять, что относительный упор на каждый из четырех основных районов, рассмотренных нами, зависит не только от новых исследований и обретенного со временем опыта, но также от таких изменений в организационной структуре мировой торговли в последующие годы, которые будут результатом укрепления и создания группировок развивающихся стран. Это относится, например, к сравнительному значению, которое будут придавать переработке сырья и производству готовых изделий в различных областях, где эффективное становление широких рынков развивающихся стран может оказывать значительное влияние на стратегию и политику, принятые для осуществления экономического роста. Сотрудничество между экономическими группировками развитых и развивающихся стран соответственно, примиряющее конкуренцию, может стать важным инструментом содействия новой и взаимовыгодной структуре мирового производства и торговли.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Меры по регулированию рынка в зоне франка

1. Те меры, которые были предприняты по организации рынка в зоне франка в середине 50-х годов, объясняются четырьмя существенными изменениями в состоянии рынка: снижением цен на мировом рынке; отсутствием соответствующих международных соглашений; тенденцией к производству ряда товаров в количестве, превышающем спрос во франковой зоне; отменой количественных ограничений на импорт некоторых товаров во Франции, что сделало невозможным дальнейшее проведение политики преференций.

2. Принятые меры предусматривали либо дальнейшее расширение планов поддержания цен на сельскохозяйственные продукты, производимые в метрополии (во Франции), прямо или косвенно конкурирующие с продуктами, поставляемыми заморскими территориями, либо заключение специальных соглашений о регулируемом рынке для неконкурирующих товаров с использованием при этом различных методов.

3. Из товаров первой категории зерно и вино рассматриваются в главе III данного доклада и поэтому не будут рассматриваться здесь. Другие продукты, которые относятся к этой категории,— это масличные семена, растительные масла и сахар.

Масличные семена и растительные масла

4. Организация рынка, строго говоря, охватывает только такие продукты, как арахис и арахисовое масло, оливковое масло, рапсовое семя и рапсовое масло (то есть так называемые жидкие масла), и поэтому в ней участвуют производители этих продуктов во Франции, а также в Северной и Западной Африке. Однако меры по регулированию рынка прежде всего затрагивали потребление этих продуктов во Франции и не относились к продукции заморских производителей. Тем не менее для производителей этих продуктов были установлены гарантированные цены на определенное гарантированное количество продуктов, что обеспечивало устойчивые поставки на рынок метрополии — Франции. Осуществление вмешательства на рынке с целью обеспечения эффективного использования гарантированных цен и количества поставляемых товаров было возложено на специальную торговую ассоциацию SIOFA [1], контролируемую государством. Если франковая зона не обеспечивала себя в достаточной степени продуктами по твердым ценам, то SIOFA была уполномочена закупать эти продукты в третьих странах. И если не обеспечивалась продажа установленного количества каких-либо продуктов по твердым (минимальным) ценам, установленным для франковой зоны, то SIOFA должна была закупать остающееся количество. SIOFA также ведала продажей продуктов третьим странам, если гарантированное количество какого-либо продукта превышало потребности рынка метрополии. До рыночного сезона 1959/60 года в отношении арахиса были установлены максимальные и минимальные цены и квоты, применимые для Французской Западной Африки в целом; в последующем квоты были распределены между всеми странами в рамках двусторонних соглашений и была установлена единая цена.

[1] *Société interprofessionnelle des oléagineux fluides alimentaires,* создано в 1954 году.

5. Арахисовое масло официально не было включено в этот план [2]. Но между французскими производителями арахисового масла и правительством существовало соглашение, согласно которому первые получали по твердым ценам определенное количество неочищенного арахисового масла из Сенегала. Однако в 1961 году французские производители масла отказались возобновить это соглашение. В 1962 году было заключено соглашение между Францией и Сенегалом, которое в принципе открывало французский рынок для 125 тысяч тонн сенегальского неочищенного арахисового масла. Причем было обусловлено, что импорт масличных семян и растительного масла из третьих стран не будет разрешен в случае, если французские производители арахисового масла не закупят у Сенегала 110—115 тысяч тонн неочищенного арахисового масла. На 1962/63 год было подписано новое соглашение, согласно которому для Сенегала устанавливалась общая квота, выраженная в эквиваленте по маслу, без определения конкретного количества поставок очищенного арахиса и масла.

6. Из таблицы 1 видно, что соглашение о регулируемом рынке дало возможность удержать цены на очищенный арахис во франковой зоне на уровне, который был выше цен на мировом рынке, за исключением тех лет, когда цены на мировом рынке были чрезвычайно высокими. Однако реальная покупательная способность на экспортируемый арахис также упала во франковой зоне, поскольку номинальные цены во франках возросли лишь незначительно.

7. По последним сведениям, ЕЭС собирается найти какую-то замену торговым соглашениям по регулированию рынка во франковой зоне, которая обеспечит производящим странам в отношении определенного количества экспорта выплату разницы между текущими ценами на мировом рынке и справочными ценами. Никакие подробности об этом соглашении пока не известны, и уровень справочных цен еще не установлен.

Сахар

8. Основное различие в организации масличного и сахарного рынков заключается в том, что последний гораздо больше связан с рынком метрополии. Метрополия полностью обеспечивает себя сахаром. Однако до недавнего времени обширные районы во франковой зоне вовсе не производили сахара, в то время как французская Вест-Индия, о-ва Реюнион и до некоторой степени Мадагаскар являются крупными производителями сахарного тростника. Организация рынка свекловичного сахара в метрополии основана на ограничении выпуска продукции каждого сахарного завода; последние в свою очередь заключают контракты с самими производителями на определенное количество сахарной свеклы на основе среднего урожая, покупая всю их продукцию по установленной цене, которая значительно выше цены на мировом рынке. С другой стороны, для заморских производителей франковой зоны установлена твердая квота на сахар-сырец по французским ценам, по которым они обычно поставляют его заводам, рафинирующим сахар в метрополии. Эти заводы, расположенные вблизи морских портов, специализируются на рафинировании импортируемого сахара-сырца, чаще всего для реэкспорта. В свою очередь импортирующим странам франковой зоны не было разрешено непосредственно покупать какое-либо количество сахара в третьих странах, хотя сама

[2] Как правило, французская метрополия не импортирует арахисовое масло из третьих стран, так как франковая зона сама обладает излишними мощностями по переработке семян.

Франция импортирует сахар-сырец (а иногда и рафинированный) из третьих стран, когда поставки сахара франковой зоной недостаточны.

9. По существу соглашения, заключенные во франковой зоне в отношении сахара, равнозначны преференциям, установленным заморскими импортерами для заморских экспортеров. Но поскольку рафинирование значительной части сахара производится в самой Франции, то определенная доля разницы в ценах образуется за счет рафинирования сахара на сахарных заводах в метрополии. Согласно расчетам, проведенным в 1954 году, французская метрополия уплатила почти на 9 миллиардов старых франков больше за необработанный тростниковый сахар, чем следовало бы уплатить по ценам мирового рынка, в то время как заморские территории франковой зоны заплатили за импортируемый рафинированный сахар на 12 миллиардов франков больше, чем это следовало по ценам мирового рынка [3].

10. Из таблицы 2 можно видеть, что, несмотря на постепенное повышение во Франции цен на сахар с 1957 года, цены за доставку сахара в импортирующие страны франковой зоны несколько упали, потому что значительно возросли так называемые «расчетные субсидии» [4]. Для Марокко были установлены такие же «расчетные субсидии», как и при конкурирующем экспорте в третьи страны. Наиболее значительным событием последнего времени является быстрый рост цен на мировом рынке, которые в настоящее время значительно выше цен внутреннего рынка во Франции. Это дает определенные преимущества странам франковой зоны при дальнейших закупках во Франции даже по ценам, существующим на внутреннем рынке Франции. Ведутся переговоры о заключении соответствующих соглашений между отдельными странами франковой зоны и Францией.

11. В течение многих лет не делалось серьезных попыток развить производство сахара в конкурирующих странах франковой зоны, хотя технически это было вполне возможно. И только в последнее время было положено начало организации производства сахара в Конго (Браззавиль) и достигнуты определенные успехи в осуществлении подобных проектов и в других африканских странах.

Кофе

12. Кофе является самым важным неконкурирующим продуктом, пользующимся преимуществами в результате всеобъемлющей организации рынка франковой зоны. Еще до второй мировой войны были установлены строгие ограничения на количество импортируемого кофе из третьих стран. Новой характерной особенностью соглашений о регулируемом рынке является ограничение ввоза кофе во Францию (и в Алжир) из заморских стран-производителей с целью сохранить твердые цены во франковой зоне.

13. Практически французское правительство регулировало уровень импортных квот для третьих стран так, чтобы обеспечить надежный рынок по твердым ценам на разрешенное количество кофе (особенно робуста) для франковой зоны. После достижения странами независимости экспортные квоты, установленные для производителей кофе во франковой зоне, определялись в рамках двусторонних соглашений [5]. Эти соглашения также устанавливают разрешенный максимум цены сиф и обусловливают, что срок действия экспортных лицензий должен быть таким, чтобы он не допускал повышения цены выше установленного уровня; безусловно, экспортирующие страны делали все возможное, чтобы не допустить какого-либо временного понижения цен ниже установленного уровня. С административной точки зрения экспортные лицензии африканских экспортеров рассматривались во Франции как импортные лицензии.

14. Эти соглашения были очень выгодны для заморских производителей в 1961/62 году, когда во франковой зоне цена сиф за килограмм составляла 3,2 нового франка, что на 50 процентов превышало цены, существующие на робуста на мировом рынке. Однако в 1962 году это преимущество в ценах несколько уменьшилось в связи с некоторым оживлением на мировом рынке. Тем не менее, для того чтобы уменьшить разрыв в ценах и тем самым подготовить постепенное сближение этих цен с ценами, существующими на мировом рынке, во второй Конвенции об ассоциации цена для франковой зоны на сезон 1962/63 года была уменьшена до 2,9 франка за килограмм. Уже к началу рыночного сезона во франковой зоне цена на робуста была ниже соответствующих цен мирового рынка, если принять во внимание французский 18-процентный преференциальный таможенный тариф. В последующем повышение цены на робуста было таким, что создался разрыв в ценах на одну треть в другом направлении и поставщики франковой зоны стали требовать новых переговоров для установления новых максимальных цен во франковой зоне, что практически оказалось невозможным. Временное соглашение, вызванное главным образом программой стабилизации цен во Франции, предусматривало сохранение максимальной цены в размере 2,95 франка для 63 тысяч тонн, которые должны быть поставлены до конца марта 1964 года. После этого срока максимальная цена будет повышена до 3,4 франка за килограмм, но даже эта цена является более низкой по сравнению с ценами существовавшими на французском рынке в начале 1964 года [6].

Бананы

15. Французский банановый рынок подвержен строгим квотным ограничениям, которые в течение длительного времени полностью исключали поставщиков из внефранковой зоны. В последние годы определенное количество бананов было импортировано из Конго (со столицей Леопольдвиль) в пределах увеличенной квоты, установленной Римским договором. Кроме того, было импортировано некоторое количество бананов в соответствии с франко-испанским торговым соглашением. Распределение французского рынка между поставщиками франковой зоны осуществляется организацией *Comité interprofessionnel bananier* путем установления определенных квот для экспортеров из Вест-Индии, Африки и Мадагаскара. Хотя квота, установленная для франковой зоны, была определена с расчетом удержать цены на бананы на весьма высоком и сравнительно стабильном уровне, однако никаких официальных соглашений, касающихся уровня цен, заключено не было.

---

[3] См. Pierre Moussa, "Les chances économiques et la Communauté franco-africaine", pp. 78 et 80—81.

[4] «Расчетные субсидии» (*déprime*) — это средство, с помощью которого сахарные заводы получали одну и ту же цену за сахар, независимо от того, был ли этот сахар продан на внутреннем рынке во Франции или экспортирован в какую-либо страну франковой зоны или в какую-то третью страну. В случае экспорта в третью страну размеры «расчетной субсидии» определялись разницей в ценах на мировом рынке и на рынке во Франции. В случае экспорта в страны франковой зоны размер «расчетной субсидии» определяет продажную цену.

[5] Наиболее важным из подобных соглашений является соглашение, заключенное с Берегом Слоновой Кости в октябре 1961 года. Этим соглашением была установлена квота в 100 тысяч тонн на каждые предстоящие пять лет. Эта квота была уменьшена до 88 тысяч тонн после предоставления независимости Алжиру.

[6] *Marchés tropicaux et méditerranés*, p. 109, 18 January 1964.

Текстильное волокно

16. Текстильное волокно, производимое в заморских территориях (хлопок, сизаль, джут), не имеет на французском рынке в метрополии каких-либо защитных преференций, и поэтому принятые меры были предназначены для того, чтобы они могли в какой-то степени компенсировать отсутствие этих преференций. Основным принципом этих соглашений является то, что на каждый год устанавливается справочная цена фоб на каждый вид волокна[7]. Если цены на мировом рынке ниже этой цены, то местное отделение Кассы стабилизации (*Caisse de stabilisation*) получает субсидию из фонда *Fonds de soutien de textiles d'outre-mer*, чтобы поддержать на соответствующем уровне цену, выплачиваемую производителям. Этот фонд за период с 1957 по 1961 год сам получил 30 процентов от дохода, полученного Францией в результате обложения небольшой пошлиной импортируемого волокна. Кроме того, этот фонд время от времени получает субсидии из французского государственного бюджета. С 1961 года фонд полностью зависит от бюджетных субсидий. Большая часть субсидий, выплаченная Фондом, пошла на оплату производства хлопка в Чаде и Центральноафриканской Республике. А Кассы стабилизации этих двух стран получили 6,8 миллиона новых франков в 1960/61 году и 12 миллионов новых франков в 1961/62 году. Подобное регулирование существует и в Того, в то время как для Берега Слоновой Кости, Дагомеи, Верхней Вольты, Мали и Нигера поддержание цен на хлопок организуется общей Кассой.

17. Следует заметить, что в течение нескольких послевоенных лет не было необходимости принимать какие-либо меры для поддержания цен, так как цены мирового рынка были почти равными или даже несколько превышали гарантированные цены. В этот период местные Кассы стабилизации получили 80 процентов разницы, существующей между продажными ценами и ценами, выплачиваемыми производителям.

Другие мероприятия

18. Кроме прямых мер по организации рынка, описанных выше, имелось два типа косвенных соглашений, заключенных в зоне франка. Первый тип называется «*jumelage*». По этому соглашению импортные лицензии для третьих стран и льготы по обложению пошлиной импорта из третьих стран даются только в том случае, если импортеры закупают определенное количество товаров внутри франковой зоны. Этой системой пользуются при закупке гуммиарабика (на каждую тонну, закупленную в третьих странах, две тонны — из Сенегала), пальмового масла, сушеных кокосовых орехов, перца, а в 1954—1959 годах — сизаля. Вторая система предусматривала заключение договоров между заморскими экспортерами и импортерами из французской метрополии под контролем различных французских министерств. Эти протоколы предусматривали закупку во франковой зоне всей продукции (в общем небольшой части всего импорта) сизаля и пальмового масла с низкой кислотностью по ценам, которые немного выше цен мирового рынка. За это импортерам предоставляли импортные лицензии без каких-либо ограничений или с соответствующих продуктов совершенно снимались импортные ограничения.

19. Следует отметить, что как по текстильному волокну, так и по продуктам, подлежащим регулированию другими методами, производство франковой зоны представляет собой лишь очень небольшую часть общего французского импорта. В заключение можно сказать, что, как только были сняты импортные ограничения на какао, этот продукт стал продаваться во Франции без какого-либо регулирования рынка и облагается только небольшой пошлиной. Так же обстоит дело с копрой и пальмовыми орехами, и Кассы стабилизации экспортеров этих продуктов во франковой зоне получали выгоду от краткосрочных займов из *Fonds national de régularisation des cours des produits d'outre-mer*.

[7] Практически с 1960 года никаких субсидий на сизаль не выделялось, а экспорт джута во франковую зону был прекращен в 1958 году. Поэтому приводимые выше сведения касаются главным образом хлопка.

ТАБЛИЦА 1

Цена на арахис, 1954—1962 годы

(в центах за 1 кг)

Годы	*Франция из Сенегала*[a]	*Соединенное Королевство из Нигерии*[b]
1954	28	22
1955	28	20
1956	27	21
1957	26	17
1958	23	18
1959	20	20
1960	21	19
1961	21	17
1962	21	17

Источники: United Nations, *Yearbook of International Trade Statistics*, 1957, 1960, 1961; FAO, *Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics*, vol. 12, October 1963.

a Очищенный, навалом, импортная цена сиф.

b Очищенный, на условиях поставки в ближайший срок, цена сиф.

ТАБЛИЦА 2

Цена сахара в зоне франка

(во французских франках за 100 кг)

Рыночный сезон с 1 октября по 30 сентября	*Цена, франко-борт во Франции*[a]	*Цена сиф в Дакаре*[b]	*«Расчетная субсидия» для тропической Африки*
1957/58	77,74	93,62	14
1958/59	85,01	97,46	19,5
1959/60	90,18	98,93	23
1960/61	90,33	93,39	30
1961/62	94,13	83,36	43,8
1962/63	98,46	82,50 [c]	43,8

Источник: Официальные данные французского правительства.

a Сахарный песок № 3 при 98,5 процента.

b Кусковой сахар Сен-Луи.

c Плюс три франка с 15 июля 1963 года.

Примечание: Во второй колонке цен приводятся данные по более дорогому сахару высокого качества, поэтому разница между суммой цифр, приводимых во второй и третьей колонках, и цифрами первой колонки лишь частично относится к стоимости фрахта и страхования.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Постановления, касающиеся регулирования сельского хозяйства, принятые Советом ЕЭС 23 декабря 1963 года

1. На сессии Совета министров ЕЭС 23 декабря 1963 года были достигнуты соглашения по ряду предложений Комиссии в отношении постепенного создания общей организации рынка для четырех групп продуктов: риса, говядины и телятины, молочных продуктов, а также

жиров и растительных масел[1]. Соглашение в отношении четырех продуктов почти полностью соответствует предложениям Комиссии, о которых кратко говорилось в разделе 1 главы III. Хотя ни одно из предложений Комиссии не было радикально изменено, тем не менее мы считаем полезным более подробно осветить эти новые постановления, которые дополняют хорошо известные меры общей сельскохозяйственной политики, утвержденной 14 января 1962 года. Так как для эффективного осуществления этих новых постановлений требуется значительное количество дальнейших постановлений Совета, Комиссии и/или государств-членов, даты вступления их в силу установлены различные, а именно: 1 апреля 1964 года — для молочных продуктов, говядины и телятины, 1 июля 1964 года — для риса и 1 ноября 1964 года — для жиров и растительных масел. После вступления в силу этих постановлений более чем 85 процентов объединенного сельскохозяйственного производства будет охвачено специальным регулированием ЕЭС. Из наиболее важных продуктов, которых не будут касаться эти постановления, остается только сахар, в отношении которого до сих пор еще не утверждены пересмотренные предложения Комиссии.

2. Кроме соглашения о торговле и рыночной политике для этих четырех групп продуктов Совет также утвердил в дополнение к постановлению № 25 (январь 1962 года) новое постановление об учреждении Европейского фонда ориентации и гарантии сельского хозяйства. Решение такого важного вопроса, как выравнивание цен на зерновые, снова было отложено. Для урожая зерновых 1964/65 года уровень цен должен быть установлен до 15 апреля 1964 года. В основу соглашения должны быть положены предложения Комиссии, внесенные Совету 4 ноября 1963 года[2]. Следовательно, вопросы об уровне цен на зерновые в рамках Сообщества, а также о порядке осуществления выравнивания (постепенное или единовременное выравнивание цен) все еще остаются открытыми.

3. В постановлении Совета министров по важнейшим сельскохозяйственным вопросам содержатся также директивы Комиссии ЕЭС, касающиеся переговоров 1964 года в рамках ГАТТ в отношении промышленных и сельскохозяйственных товаров. Что касается последних, то считают, что традиционный подход ГАТТ к тарифам и количественным ограничениям не разрешает проблемы политики сельскохозяйственного протекционизма. Этот вопрос тесно связан с политикой поддержки на национальном уровне и в рамках Сообщества. Отклонив предложения Голландии и Германии, которые гарантировали бы традиционным поставщикам сельскохозяйственных продуктов определенную долю рынка, Совет достиг соглашения сделать вопрос о поддержке уровня цен на сельскохозяйственные продукты предметом переговоров «раунда Кеннеди» по сельскохозяйственным вопросам. В связи с этим Комиссии было также разрешено вести переговоры о заключении товарных соглашений в отношении ряда наиболее важных продуктов. Новые предложения по проведению переговоров об установлении уровня гарантированных цен на сельскохозяйственные продукты, безусловно, требуют в качестве предпосылки достижения соглашения о будущей структуре цен в странах Сообщества. Первым шагом к этому будет выравнивание цен на зерновые до 15 апреля 1964 года. Комиссии поручено также издавать директивы в тех случаях, когда сельскохозяйственная политика Сообщества приведет к серьезному сокращению импорта сельскохозяйственных продуктов из третьих стран. Это безоговорочное признание принципов, согласно которым третьим странам предоставляется значительная доля Общего рынка, также находит выражение в решении о том, что все постановления ЕЭС по сельскому хозяйству должны содержать ссылку на статью 110 Римского договора, которая обязывает Сообщество к «гармоническому развитию мировой торговли; постепенной ликвидации ограничений в международной торговле и снижению таможенных пошлин». Однако возникает вопрос о том, как этот принцип может быть увязан с поставленной целью общей сельскохозяйственной политики, а именно с «обеспечением высокого жизненного уровня для населения, занятого сельским хозяйством» (статья 39), что тоже должно быть учтено при выработке мер регулирования по сельскому хозяйству.

Рис

4. Условия регулирования по рису были достаточно широко определены в постановлении № 19, которым руководствуется организация Общего рынка по зерновым, административный комитет которой в настоящее время уполномочен также принимать решения по рису. Так как этот продукт производится только двумя государствами, которые являются членами данного объединения, и фактически не подвергается никаким ограничениям со стороны четырех других стран, не производящих рис, то постановление предусматривает немедленное создание единого рынка для риса и сечки в этих четырех странах с 1 июля 1964 года. Это даст возможность установить единую пороговую цену и определить единую пошлину, которая будет равна разнице между общей пороговой и самой благоприятной ценой сиф в случае импорта из третьих стран или свободной пограничной ценой в случае импорта из Франции и Италии[3]. Уровень пороговой цены должен быть определен Советом на основе цены, превалирующей на мировом рынке, на очищенный полированный рис стандартного качества. В течение первого торгового года общая пороговая цена не должна превышать цену на мировом рынке больше чем на пять процентов, при условии, что последняя не упадет минимум до 12,5 доллара за центнер. Поэтому в течение первого года пошлина на импорт из третьих стран вряд ли превысит пять процентов.

5. Пороговая цена на рис в двух производящих странах должна быть установлена таким образом, чтобы продажная цена импортируемого продукта в самых отдаленных торговых центрах равнялась базисной контрольной цене данной страны. Для того чтобы обеспечить производителям продажу их неочищенного риса (пересчитывается на очищенный рис по стандартной шкале) по ценам, более или менее равным базисной и производственной контрольным ценам, в Италии и Франции должны быть установлены закупочные цены, по которым комитеты стабилизации цен будут обязаны покупать любое количество отечественного неочищенного риса, предложенного им, по цене на четыре-семь процентов ниже контрольной. Во время предстоящего торгового года размер французских и итальянских контрольных цен должен соответствовать гарантированному минимуму цен,

[1] Это краткое описание четырех новых постановлений, касающихся сельского хозяйства, основано на информации, полученной 31 января 1964 года, хотя к этому времени окончательный текст постановлений еще не был опубликован или одобрен Советом министров. Что касается жиров и растительных масел, то Советом были одобрены только общие принципы. Сами постановления еще должны быть разработаны на основе принципов, одобренных в резолюции, принятой на декабрьской сессии Совета.

[2] План Сикко Мансхолта призывает к немедленному и единовременному выравниванию цен. Для более детального ознакомления с уровнями цен, предложенными Комиссией, см. *Supplément au Bulletin de la Communauté économique européenne*, No. 12, 1963, EEC, Brussels.

[3] Для того чтобы способствовать развитию торговли между странами — участницами Сообщества, разница между свободной пограничной ценой и пороговой ценой должна быть сокращена на определенную сумму (*montant forfaitaire*), как это имеет место в отношении других зерновых культур.

которые платили производителям в 1963/64 году. Поскольку контрольные цены этого года должны быть на семь процентов выше старых гарантированных производителям цен, то предполагаемая разница приблизительно возмещается за счет разницы между фермерской ценой и оптовой ценой, по которой устанавливаются контрольные цены. Закупочные цены, которые ближе к старым гарантированным ценам на производственной стадии, останутся в действительности без изменения на предстоящий сельскохозяйственный год. В последующие годы, однако, разница между французскими и итальянскими контрольными ценами должна быть уменьшена так, чтобы к концу переходного периода производная пороговая цена производящих стран совпадала с общей пороговой ценой непроизводящих стран—членов Сообщества. Если допустить, что общая контрольная цена будет приблизительно находиться на середине между французскими и итальянскими существующими поддерживаемыми ценами, то из этого следует, что пороговая цена для четырех непроизводящих стран, а также в какой-то степени для Италии должна быть повышена, а для Франции, наоборот, уменьшена.

6. Создание единого рынка для риса будет содействовать тому, что непроизводящие страны — члены Сообщества в основном будут покупать твердый и мягкий рис в Италии. Препятствуя какому-либо резкому пересмотру в сторону повышения контрольных и пороговых цен, этот процесс приведет к изменению в направлении торговли, поскольку Италия, по-видимому, может удовлетворить растущие импортные потребности Сообщества только путем освобождения рынков в третьих странах, которым она обычно отправляла большую часть своего экспорта. Таким образом, заключение, которое содержится в главе III, пункте 34, можно рассматривать как целиком остающееся в силе.

Говядина и телятина

7. Основным средством борьбы с конкуренцией третьих стран в торговле говядиной и телятиной является установление единого внешнего тарифа в сочетании с системой скользящего компенсационного сбора. Основными защитными мерами являются таможенные пошлины, установленные ГАТТ: 16 процентов для живого скота и 20 процентов для мясных туш, как свежих, так и замороженных; последние также подвергаются количественному ограничению. Этими пошлинами будет продолжать облагаться импорт из третьих стран, но они постепенно будут отменяться в торговле внутри Сообщества. Сроки уменьшения внутренних пошлин и постепенного выравнивания их применительно к единому внешнему тарифу установлены следующие.

Внутренние пошлины сокращаются до:	*Дата*	*Выравнивание применительно к ЕВТ*
60 процентов	1 IV-64	—
	31 III-65	В соответствии со статьей 23 договора
50 «	1 IV-65	50 процентов
40 «	1 IV-66	65 «
30 «	1 IV-67	—
20 «	1 IV-68	85 процентов
10 «	1 IV-69	—
Отмена всех пошлин .	1 1-70	100 процентов имеющегося превышения над ЕВТ

8. Защитные тарифы на общих границах дополняются системой скользящего компенсационного сбора, для того чтобы компенсировать разницу между продажными ценами на импортированные говядину и телятину и внутренними для Сообщества «ориентировочными» ценами (*prix d'orientation*). Эта система сборов применима в тех случаях, когда цена поставки (включая пошлину) падает ниже минимума, установленного для внутренней ориентировочной цены, так, что размер скользящего компенсационного сбора равен полной разнице между этими двумя ценами. Размер скользящего компенсационного сбора сокращается до 50 процентов разницы цен, если фактически вырученные цены на внутреннем рынке составляют 100—105 процентов установленных ориентировочных цен[4]. Только в случае, если цены на внутреннем рынке на пять процентов или более превысят уровень, установленный для ориентировочных цен, скользящий компенсационный сбор отменяется и импорт их облагается обычными таможенными пошлинами.

9. Для следующих двух рыночных лет каждое государство-член зафиксирует свои ориентировочные цены в определенных пределах, установленных Советом, после чего эти цены должны фиксироваться Советом с таким расчетом, чтобы постепенно выравнить их так, чтобы они достигли единого уровня к началу 1970 года. Для первых двух лет верхний и нижний пределы цен устанавливаются на основе среднего взвешенного уровня цен за период с ноября 1962 года по октябрь 1963 года. При условии предварительного уведомления Комиссии правительства стран — членов Сообщества могут изымать излишки товаров со своих внутренних рынков, когда внутренние цены падают ниже уровня, составляющего 93—96 процентов соответствующих ориентировочных цен.

10. На постную, жирную, сушеную, соленую и копченую говядину, колбасы, мясные консервы и другие мясные продукты не должны устанавливаться ни ориентировочные цены, ни скользящий компенсационный сбор, а должна устанавливаться система импортных сертификатов, выдача которых может быть приостановлена государством — членом Сообщества, если внутренние цены подвергаются слишком сильному давлению. Система импортных лицензий может также применяться в торговле мороженой говядиной, импорт которой, кроме того, является объектом применения единого внешнего тарифа. Квоты для мороженого мяса дополнительно к 22 тысячам тонн, предусмотренным ГАТТ, могут быть разрешены квалифицированным большинством голосов в Совете[5]. Это дополнительное количество мяса облагается пошлиной не свыше 20 процентов.

11. На основе нового постановления импорт живого скота и свежего мяса из третьих стран будет иметь место только при условии, что внутренние цены поднимутся значительно выше ориентировочных цен, что сделает импорт выгодным. Однако в тех случаях, когда речь идет о поставщиках мороженого мяса, предназначенного для переработки, можно предполагать, что в течение ближайшего будущего импорт мороженого мяса будет продолжать возрастать. Это утверждение не согласуется с выводами, сделанными в третьей главе, в которой, по-видимому, не были достаточно правильно оценены перспективы роста спроса, исходя из последних тенденций к этому, и в частности исключительный рост итальянского импорта, который более чем удвоился за последние два года.

Молочные продукты

12. Механизм цен при организации общего рынка молочных продуктов, как и зерновых, основывается: для молока, покупаемого у фермеров, — на контрольных ценах, для масла—на закупочных ценах, а внешняя защита

[4] Западной Германии предоставлена льгота на импорт до 1965 года 16 тысяч голов крупного рогатого скота ежегодно из Дании в сезон пик (октябрь и ноябрь) без уплаты скользящего компенсационного сбора при условии, что импортная цена (включая пошлину) не упадет ниже ориентировочной цены в Германии.

[5] Текущий импорт мороженого мяса превышает 100 тысяч тонн.

рынка — на пороговой цене и скользящем компенсационном сборе. Ввиду большого ассортимента молочных продуктов новое постановление также предусматривает, что справочные цены на некоторые наиболее важные продукты определяются на основе контрольных цен на молоко. В качестве средства для постепенной гармонизации цен на молочные продукты в странах—членах Сообщества и для обеспечения единой системы защиты против конкуренции со стороны третьих стран все существующие национальные тарифы, количественные ограничения и прочие меры должны быть заменены системой скользящего компенсационного сбора. Сборы, равные разнице между наиболее выгодной ценой, предлагаемой продавцами (свободной пограничной ценой), и пороговой ценой, будут постоянным средством при импорте продуктов из третьих стран, в то время как они будут исчезать в торговле внутри Сообщества вместе с постепенным сближением национальных контрольных цен и производимых от них справочных и пороговых цен.

13. Поскольку окончательная контрольная цена на молоко (фермерская) должна быть ценой для всего количества молока, то страны — члены Сообщества, оказывающие непосредственную помощь производителям, должны взять на себя обязательство поднять свои национальные контрольные цены. До вступления в силу постановления о разливном молоке, идущем в потребление[6], временно разрешено сохранить существующую систему уравнивания цен на разливное и промышленное молоко. Непосредственная помощь, обеспечивающая более высокие доходы производителям путем ограждения цен (фермерских) от влияния более низких рыночных цен, должна быть постепенно ликвидирована во время переходного периода и заменена «общественными» субсидиями, которые не имеют прямого отношения к цене и количеству произведенного молока. Поскольку окончательная контрольная цена, по отношению к которой устанавливаются национальные контрольные цены, не должна устанавливаться раньше наступления молочного рыночного сезона 1966/67 года, пределы, в которых будет лежать эта цена, можно примерно представить из нижеприведенных цифр, показывающих цены на молоко в странах — членах Сообщества в 1962 году (в марках ФРГ за 100 килограммов при 3,7 процента жирности).

	Цена производителя на основе рыночных цен	*Государственная помощь (там, где она непосредственно влияет на цены на молоко)*	*Общая цена (фермерская)*
Нидерланды . .	23,98	4,53	28,51
Франция . . .	29,18	—	29,18
Германия . . .	29,80	4,00	33,80
Люксембург . .	29,82	7,17	36,99
Бельгия . . .	30,51	—	30,51
Италия	31,21	—	31,21

Источник: Supplement to the *Bulletin of the European Economic Community*, No. 8, 1963.

14. Единая контрольная цена, основанная на средней арифметической из существующих цен производителей (31,7 марки ФРГ в 1962 году), привела бы к заметному повышению розничных цен на масло не только в Голландии, где повысились бы доходы молочных ферм, но также в Германии и Люксембурге, где выручка от молока снизилась бы, что привело бы в результате этого к выплате компенсационных платежей производителям молока. Поскольку Комиссия ЕЭС пришла к определенному выводу — что нельзя допускать ухудшения в соотношении цен конкурирующих между собой масла и маргарина, — то очень трудно сказать, как этого можно избежать при отсутствии определенных мер, направленных или на субсидирование цен на масло на стадии розничной продажи, или на объединение цен на разливное и промышленное молоко, или же на то и другое. При наличии определенной тенденции к повышению цен на сливочное масло с одновременным значительным понижением цен на маргарин во всех странах Общего рынка, за исключением Голландии, кажется неизбежным пересмотр постановлений в отношении молочных продуктов, с одной стороны, и жиров и растительных масел — с другой, что предусмотрено в отношении последних.

Жиры и масла

15. Организация общего рынка для жиров и масел имеет целью отделить рынок оливкового масла от рынка других растительных масел посредством уже знакомых средств — контрольных, закупочных и пороговых цен и оказать помощь своим производителям рапса посредством прямых субсидий. Поскольку конкурентоспособность оливкового масла подвергается опасности в результате выравнивания цен в Сообществе на растительные масла, проект постановления предусматривает создание буферных запасов, чтобы компенсировать резкие колебания цен, и оказание финансовой помощи производителям оливкового масла в случае, если необходимо будет понизить контрольные цены. Расходы на это в пределах 350 миллионов марок ФРГ предполагается покрыть за счет пошлины в размере 0,14 немецкой марки на 2,5 миллиона тонн растительного масла и рыбьего жира, потребляемых ежегодно в Сообществе, а остальную часть — за счет Европейского фонда ориентации и гарантий. Несмотря на пошлину, можно предполагать, что цены на столовое масло понизятся во Франции и Италии[7] и, что более важно, значительно упадут также цены на маргарин во всех странах, за исключением Голландии. Действительно, создание единого рынка для растительных масел должно привести в конце концов к выравниванию цен на маргарин в сторону их понижения до наиболее низких текущих цен. При наличии большой разницы в ценах на маргарин (от 1,6 марки ФРГ в Голландии до 4,6 марки ФРГ в Италии) значительное понижение цен на маргарин серьезно ухудшит конкурентные возможности сливочного масла. Как уже говорилось выше, ухудшение в соотношении цен на маргарин и сливочное масло кажется совершенно неизбежным, так как цены на эти два конкурирующих продукта изменяются в противоположных направлениях.

16. Поскольку политика свободного импорта масличных семян полностью исключает преференциальный режим в отношении поставок из ассоциированных африканских государств, то проект постановления предусматривает финансовую помощь АЗГ, если цены мирового рынка упадут ниже средних справочных цен, установленных Советом. Что касается переработанных масел, то выгоды, связанные с отменой таможенных пошлин на них внутри Сообщества, распространятся также и на АЗГ.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Предметный указатель

Ссылки даются на главы документа (или приложения к нему), а также на номера пунктов; сокращение «сн.» означает, что данная статья указателя упоминается в сноске; выде-

[6] Постановление должно быть составлено и одобрено до 1 июля 1965 года.

[7] В Италии такое понижение цен приведет к отмене высокого налога на производство масла, получаемого из импортированного тропического сырья (семян). Во Франции, можно предполагать, снижение цен на столовое масло произойдет в результате отказа от регулирования рынков франковой зоны, в соответствии с которым производились закупки по повышенным ценам в африканских ассоциированных государствах.

ление курсивом обозначает, что в данном пункте рассматривается существо вопроса.

Азиатские страны Содружества
II: 101; III: 92; IV: 192; V: 44

Азия
II: 37; III: 33, 97, 98; IV: 8, 10, 12, 13, 14; *190—223;* V: 14

Алжир
II: 63, III: 40, 41; IV: 86, 92, 123, *135—136*, 138, 143; Приложение 1: 4

Ангола
IV: 70

Арахис
IV: 46, 59, 64, 72, 75, 90; Приложение 1: 4—6
См. также маслосемена

Аргентина
I: 16 сн.; III: 36—38, 128; IV: 153, *169—171,* 173—176

Ассоциация
I: 3, 4; II: 13, 24, 25, *49—52*, 70—72 (1 Конвенция), 73—83 (2 Конвенция); III: 71, 72, 81; IV: 6, 16, 19, 20, 22, *32—48* (в противоположность неассоциации), 60, 67, *78—84*, 86, *98—114* (с Грецией), 115—125 (с Турцией), 143 (Испания), 206, 215; V: 5, 14, 15, 24—27; Приложение 1: 14

Ассоциированные страны и заморские государства (АЗГ)
II: 20, 28, 52, *69—83;* III: 62—65, 71, 73, 83, 91; IV: 6, *32—48, 51—67,* 78, 80, 86, 213, 217; V: 24—27; Приложение 1: 1—19; Приложение 2: 16 *См. также* Неассоциированные страны

Африка
II: 37, 49; III: 60—63, 69, 71, 81; IV: 6, 10, 12, 13, 14, *24—84;* Приложение 1: 1—19; Приложение 2: 16

Африканские страны Содружества
IV: 197

Африканский общий рынок
IV: *81—84;* V: 14 *См. также* Африканское сотрудничество и интеграция

Африканское сотрудничество и интеграция
IV: 42, 43, 45, 78 *См. также* Африканский общий рынок

Бананы
II: 55, 76; III: *74—77,* 124; IV: 22, 65, 177, 180, 209; Приложение 1: 15

Бельгийские территории, бывшие
I: 16; IV: 54, 55

Бельгия
I: 16; IV: 26; V: 8

Бенилюкс
I: 16; IV: 180

Берег Слоновой Кости
IV: 53, 56, 59, 61, 62, 63, 65; Приложение 1: 4, 16

Бирма
IV: 206

Болгария
I: 15; IV: 89

Боливия
I: 16 сн.; IV: *169—171*

Борнео
IV: 213—214

Бразилия
III: 96, 120; IV: *169, 170, 171,* 175, 179, 181

Британское содружество
См. Содружество

Великая депрессия
См. Депрессия

Венесуэла
IV: *169—171,* 173

Верхняя Вольта
IV: 59, 81; Приложение 1: 16

Вина
III: *41,* 125; IV: 87, 92, 97, 108, 122, 127, 130, 136, 140, 142, V: 40

Влияние дохода
II: 6, 7, 166, 168; III: 6

Внутренняя торговля (в рамках европейских экономических группировок)
II: 7, 21, 28, 92, 120—122, 153, 163, 164

Внутренняя торговля (между европейскими экономическими группировками и зонами преференций)
II: 19, 20, 21, 28, 62; III: 60; IV: 92; V: 3

Внутренняя торговля (между отдельными развитыми странами и зонами преференций)
II: 62, 103; IV: 197

Возможности соглашения
См. Соглашение

Восточная Германия
I: 15; II: 2; V: 41

Восточная Европа
II: 1, 15, 119, *120—122;* IV: 199, V: 41
См. также Организация торговли, планирование и политика

Габон
IV: 56, 59

Гаити
IV: *169—171,* 177

Гамбия
III: 34; IV: 68, 70, 72

Гана
III: 73; IV: 68, 70, 72, 81

Гвинея
IV: 68

Географическое распределение торговли
I: 13, 26; II: 7, 8, 18, 19, *21—24,* 28, 62, 63, 90, *112—114, 119—122,* 155, 156, 157, 158; III: 1—22, 23, 24, 62, 82—88, 93, *117—120,* 127, 132, 134, 136; IV: 10, 49, 50, 71, *86—92, 150—159,* 163, 164, 167, 192, 193, *196—203;* V: 46
Особо см. Глава IV, а также Внутренняя торговля

Германия
См. Западная Германия, Восточная Германия

Говядина
III: *50, 51;* Приложение 2: 1, 7—11 *См. также* Мясо

Гонконг
IV: 190, 215, 216

Государства Центральной Америки
III: 60; IV: 169, 170, 171, 177, 179, 181

Государственные трансферты
См. Политика содействия и финансовая помощь

Готовые изделия и полуфабрикаты
I: 14; II: 27, 28, 30, 35, 36—58, 91, 109, 144, 164; III: 2, 6, 8, *18—20,* 22, *82—115,* 132, 133; IV: 63, 100, 112, 113, 129, 139, 162, 195, 204, 216, 217, 219, 220, 223; V: 10, 12, 22, 30—35, 43, 44, 46 *См. также* Черные и цветные металлы, Переработанные сельскохозяйственные продукты

Греция
I: 15; II: 52, III: 40, 41, 42, 44, 53; IV: 20, 86, 87, 92, *94—114, 122—125,* 175; V: 5, 15

Дагомея
IV: 53; Приложение 1: 16

Двусторонняя торговля
II: 17, 126, 151, 152, 159, 163, 164; IV: 129, 131, 132, 218, 219 *См. также* Долгосрочные торговые соглашения

Депрессия
II: 1, 55; IV: 152—156

Дискриминация
II: 96, 98; IV: 185, 195; V: 22, 23, 43, 44 *См. также* Тарифы, Преференциальные торговые соглашения

Долгосрочные торговые соглашения
II: 17, 126, 159, 163, 164—166; IV: 218, 219

Домашняя птица
II: 31, *37,* 43, 49; IV: 174

Доминиканская Республика
IV: *169, 170, 171*

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)
I: 3, 12, 13, 17, 19; II: 5, 6, 16, 19, *84—100;* III: 96; IV: 3, 12—14, 87, 182, 198; V: 4—10, 30, 32—34, 44 *См. также* Тарифы ЕАСТ, Внутренняя торговля в рамках европейских экономических группировок, Правила о происхождении товаров, Стокгольмская конвенция

Европейский банк капиталовложений (ЕЭС)
II: 44, *80, 81*

Европейский платежный союз (ЕПС)
IV: 157

Европейский социальный фонд
II: 46

Европейский фонд ориентации и гарантий для сельского хозяйства (ЕЭС)
III: 70, 72; Приложение 2: 2

Европейское экономическое сообщество (ЕЭС)
I: 3, 12, 13, 17, 19; II: 5, 6, 7, 16, 19, *24—83* (*53—83*—ЕЭС и зона франка); IV: 3, 8, 9, 12, 13, 14, 21, *27—33,* 44—46, 74, 84, 86, 87, 187, 188, 198; V: 4—10, 14, 15, 23, 24, 30—34, 44; Приложение 1: 7; Приложение 2: 1—16 *См. также* Приспособление, Программа действий, Ассоциированные заморские государства, Ассоциация, Общая сельскохозяйственная политика, Единый внешний тариф, Конкуренция, Общая политика ЕЭС, Фонд развития ЕЭС, Европейский фонд ориентации и гарантий для сельского хозяйства, Европейский банк капиталовложений, Внутренняя торговля в рамках европейских экономических группировок, Политика в области рабочей силы, Налоги, Цены, Социальная политика, Римский договор

Египет
III: 128; IV: 86, 126

Единый внешний тариф (ЕЭС)
II: 26, *29—38,* 75; III: 64, 76, 93, 94; IV: 73, 99, 112, 116, 124, 204, 210, 214, 219, 220

Железная руда
III: 129; IV: 127

Жиры морского происхождения
См. Рыбные продукты

Занзибар
IV: 68

Западная Германия
II: 2; III: 38, 42, 72, 74; IV: 97, 170, 176, 177, 178, 180; V: 8

Западная Европа
I: 19; II: 2, 4; IV: 40, 177, 196; V: 20, 21, 37, 38, 39

Зерновые
III: 46, 47, 48, 49; V: 40

Зона Восточного Средиземноморья
IV: *126—129 См. также* Греция, Израиль, Турция, Ливия и Средиземноморский район

Зона свободной торговли
См. Таможенные союзы, ЕЭС, ЕАСТ, Преференциальные торговые соглашения

Зона франка
I: 16, 17; II: 13, 19, 20, 21, 25, *53—61* (до Римского договора) 62—83 (и Римский договор); III: 62; IV: 26(*a*), 28, 54, 55, 59, 74, 86, *130—136,* 152, 153; Приложение 1: 1—19

Зона эскудо
II: 19; IV: 26

Зоны преференций
II: 2—4, 7, 8, *19—23, 53—83* (Зона франка); 101—114 (Содружество); III: 61
См. также Ассоциация, Содружество, Зона франка, Преференции, Преференциальные торговые соглашения

Израиль
III: 37; IV: *128, 129,* 134, 147

Импортные пошлины
См. Тарифы

Индия
IV: 153, 190, 210, 213, 214, 215, 216, *218,* 220, 223

Индо-Китай
См. Южный Вьетнам

Индонезия
IV: 75, 208, 210, 211, 213, 214

Интеграция стран планового хозяйства
I: *7—13,* 20

Интеграция стран рыночной экономики
I: 5, 6

Иран
IV: 124, 191, *218,* 219, 220

Испания
I: 15, 18; III: 40, 41; IV: 134, *138—144*

Исполнительный комитет (СЭВ)
II: 130, *134*

Италия
II: 2, 44; III: 33, 34, 38, 41, 42, 53, 54, 78; IV: 26, 86, 106, 137, 176; Приложение 2: 4—6

Итальянские территории, бывшие
IV: 54, 55
См. также Италия, Сомали

Какао
III: 53, 73, 120; IV: 46, 72, 73, 178, 209, 211; Приложение 1: 19

Камбоджа
III: 34; IV: 190, 197, 206, 213

Камерун
IV: 29, 59, 61, 66

Каучук
III: 128, 130; V: 42

Квота
II: 26, 32, 33; III: 76; IV: 102, 107, 125, *130,* 178
См. также Количественные ограничения, Тарифы

Кения
IV: 68, 72

Кипр
III: 40, 41; IV: 86, 126, 127

Китай (континентальный)
I: 15, 20; IV: 190, *191,* 215

Китай (Тайвань)
IV: 208, 215

Количественные ограничения
I: 5, 13, 21, 26; II: 14, 26, 27, 44, 54, 70; III: 62, 72, 106, 110, 114, IV: 74, 103, 157, 185, 188, 205; V: 21—23, 28, 45; Приложение 2: 3

Колумбия
IV: *169—171,* 180

Компенсационные платежи
III: 26

Конвенция об ассоциации
См. Ассоциация

Конго (Браззавиль)
IV: 59; Приложение 1: 15

Конго (Леопольдвиль)
IV: 26, 59, 61, 74, 81

Конкурентная политика (ЕЭС)
II: 42

Консультации, сотрудничество и координация (в рамках СЭВ)
II: 118, 120, 124, 126, 127, 136—138, 146, 163—168; V: 44

Консультации, сотрудничество и координация (между развитыми и развивающимися странами)
I: 13; II: 165; V: 29, 30, 31, 35, 42—46

Контрольная цена
См. Цены

Кормовое зерно
III: 30—33, 43; Приложение 1: 3

Кофе
III: *71, 72,* 121; IV: 73, 177, 209, 210; Приложение 1: 12—14

Краткое содержание (документа)
I: 23—27

Куба
I: 16; III: 119, 123; IV: *169, 170, 171,* 175, 177; V: 5

Кукуруза
II: 55; III: 32, 33; IV: 168, 174

Лаос
IV: 190

Латинская Америка
II: 37; III: 33, 34, 38, 50, 60—62, 75, 83, 119; IV: 7, 10, 12, 13, 14, *145—189;* V: 14

Либерия
IV: 68

Ливан
IV: 86, 90, 121

Ливия
IV: 86, 90, 92, 137

Льняное масло
III: 104, 105, IV: 153, 168

Маврикий
IV: 68, 72

Мавритания
IV: 59

Мадагаскар
II: 74; III: 34; IV: 59, 61, 66; Приложение 1: 8, 15

Максимальное увеличение производства
I: 14; II: 139, 163; III: 126, 131; V: 41

Малайя
III: 128; IV: *210, 213, 214*

Мали
IV: 59, 81; Приложение 1: 4, 16

Маргарин
III: 36; Приложение 2: 14, 15

Марокко
II: 63; III: 37, 40, 41; IV: 86, 92, *130—134,* 143

Масла
III: 105, *114, 115;* IV: 76, 132, 168, 177, 214, 220, 222; Приложение 1: 4—7, 18, 19; Приложение 2: 1, 15, 16

Маслосемена
III: *66—70,* 103, 104, 105, 125; IV: 64, 73, 75, 76, 214; V: 7, 36; Приложение 1: 4—7, 18, 19; Приложение 2: 15, 16

Медь
III: *129;* IV: 90, 127

Международное разделение труда
I: 14; II: *125—128, 131—137,* 150, 151, 168; III: 134; V: 28, 29

Международный банк экономического сотрудничества (СЭВ)
II: 135, 140, *151*

Мексика
IV: *169—171,* 172, 177, 179

Металлические руды
II: 158; III: 129; IV: 127
См. также Железная руда

Мировые войны
Первая: II: 1; Период между войнами: II: 1, 10, 56; Вторая: II: 2, 57; IV: 151, 157, 192

Многосторонние клиринговые расчеты
II: 128, 150, 152

Молочные продукты
III: 36, 43; IV: 104; V: 40; Приложение 2: 1, 12—14

Мясные продукты
III: 106; Приложение 2: 10

Мясо
III: 23, *38—43,* 49, 50, 51, 122; IV: 104, 168; V: 40
См. также Мясные продукты

Неассоциированные страны
III: 94; IV: *68—77, 81—84,* 217

Нефть
II: 21, 141; III: 79, 80, 191

Нигер
IV: 59, 81; Приложение 1: 16

Нигерия
III: 73; IV: 53, 68, 69, 72, 74, 75, 81

Нидерланды
III: 38; V: 8

Ньясаленд
IV: 68

Общая политика
I: 5; II: 48, 84, 85, 167; IV: 105; V: 1, 32, 44

Общая политика ЕЭС
II: 16, *39—52*
См. также Общая сельскохозяйственная политика (ЕЭС)

Общая политика по секторам
II: 43 (ЕЭС)

Общая сельскохозяйственная политика (ЕЭС)
II: 38, *44—54;* IV: 76, 206; V: 6, 7, 39; Приложение 2: 1—16
См. также Структурные реформы

Общее соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)
I: 5, 16, II: 3, 11, 29, 32; IV: 15, 16, 63, 121, 181, 185, 186, 188, 222; V: 21, 22, 23; Приложение 2: 3, 7
См. также Тарифы, Преференциальные торговые соглашения

Объединенная Арабская Республика
См. Египет

Овощи
См. Фрукты и овощи

ОВТ
См. Единый внешний тариф

ОЕЭС
I: 19

Океания
III: 38

ОЭСР, КСР
II: 50; IV: 157

Пакистан
IV: 223

Парагвай
IV: *169—171,* 173

«Переговоры Диллона»
II: 30 сн.

Перемещение капитала
См. Политика содействия и финансовая помощь

Переработанные сельскохозяйственные продукты
III: *99—108;* V: 43

Перец и мускатный орех
IV: 209, 213

Перу
IV: *169—171,* 172

Планирование
II: 17, *131—153* (СЭВ), 166
См. также Организация торговли, планирование и политика

Политика в области рабочей силы (ЕЭС)
II: *46, 47*

Политика в области транспорта (ЕЭС)
II: 45

Политика содействия и финансовая помощь
II: 10, *49—52,* 59, *80, 81, 82,* 126, 142, 148, 167; IV: 22, 41, 56, 57, 60, 67, 71, 118, 128, 156; V: 26, 27, 43

Политическая независимость
II: 2; IV: 27— 33 (Африка)

Политический союз
II: 39

Политические факторы
II: 157; IV: 40

Пороговые цены
См. Цены

Португалия
I: 3 сн., 15, 19; II: 99, 100; III: 40, 41; IV: 26, 86

Последствия изменения направления торговли
I: 14; II: 6, 7, 8, 13; III: 48, 62, 63; V: 3, 18
См. также Преференции

Шлюзовая цена
См. Цены

Правила о происхождении товаров
II: 93, 94, 96
См. также Стокгольмская конвенция

Правила о процентном соотношении и об обработке
См. Правила о происхождении товаров

Предложение
См. Спрос (и предложение)

Предоставление прав
II: 82; IV: 118

Преференциальные торговые соглашения
I: 3, 4, 5, 6, 14, 20; II: *1—3, 9—15;* III: 6, 60, 91; IV: 25, 26, 63, 67, 72, 74, 77, 121, 132, 146, 153, 156, 157, 211; V: 5, 10, 19, 26; Приложение 1: 1—19
См. также Ассоциация, Содружество, Зона франка, Преференции, Зоны преференций

Преференции (общие положения)
II: 13, 14, 15
См. также Ассоциация, Зоны преференций, Преференциальные торговые соглашения

Принцип взаимности (и невзаимности)
I: 14; II: 12, 70, 72, 77—79, 82, 107; V: 25
См. также Тарифы

Пробка
IV: 92

Программа действий (ЕЭС)
II: *39—48,* 50

Программа действий (ГАТТ)
V: 21, 23

Продовольствие и напитки тропической зоны
II: 35, 157; III: 15, 22, *60—77,* 119, 120, 126; IV: 21, 77 166, 167, 177, 182, 188, 202, 203, 215; V: 8, 12, 22, 41

Продукты из фруктов и овощей
III: 107, 115; IV: 63; V: 36, 40

Пшеница
III: 23, *29—43,* 122; IV: 89, 92, 130, 131, 162, 176; Приложение 1: 3

Разделение труда
См. Международное разделение труда

«Раунд Кеннеди»
II: 30 сн.; IV: 182; Приложение 2: 3

Римский договор
I: 13; II: 26, 30, 32, 40, 46, 62—83 (зона франка и Римский договор); III: 72, 80, 99; IV: 39, 130, 222; V: 15; Приложение 2: 3

Рис
III: *34, 43;* IV: *206,* 222; V: 40; Приложение 2: 1, 4—6

Родезия
IV: 68, 72

Руанда и Бурунди
IV: 59, 61, 81

Рыбные продукты
III: *107, 108;* IV: 130, 219

Самообеспеченность
II: 57; III: 26, *44;* IV: 162 сн.; V: 6, 7

Сахар
III: 28, 35, 43, 119, 120, 123; IV: 104, 168, 175, 207, 208; Приложение 1: 8—11

Скользящий компенсационный сбор (ЕЭС)
III: 45, 49; IV: 206; Приложение 2: 4, 7, 8, 12

Свинец
IV: 90, 92

Сельское хозяйство: структурные проблемы
III: *56—59;* IV: 160; V: 37—41; Приложение 2: 3

Сельскохозяйственная политика
III: *55—59;* V: 38
См. также Общая сельскохозяйственная политика (ЕЭС)

Сельскохозяйственные продукты
II: 27, 56, 85, 106, 145, 162; III: 118—126; V: 7, 8, 12; Приложение 2: 1—15
См. также отдельно перечисленные сельскохозяйствен-

ные продукты, Сельскохозяйственные продукты умеренной зоны, Продовольствие и напитки тропической зоны

Сельскохозяйственные продукты умеренной зоны
II: 35; III: 2, 4, 9—14, *23—60,* 118, 119, 126; IV: 21, 72, 88, 100, *104—110,* 114, 127, 129, 139, 140, 166, 174, 182; V: 3, 6, 7, 12, 22, 36—41; Приложение 2: 1—16

Сенегал
IV: 53, 59, 64, 65; Приложение 1: 4, 5, 18

Сингапур
IV: 213, 215

Сирия
IV: 86, 126

Система поддержки
См. Мероприятия по регулированию рынков и цены

Сливочное масло
III: 23, 36; IV: 174; V: 7; Приложение 2: 12—14

Совет экономической взаимопомощи (СЭВ)
I: 7—13, 20; II: 17, 18, 19, 115—168 (123—130— развитие деятельности СЭВ; 131—139— современная организация и основные принципы СЭВ, современный период развития 140—153); III: 21, 22, 116—136; IV: 3, 12, 13, 14; V: 4, 5, 11, 12, 30, 32, 33, 42—44
См. также Двусторонняя торговля; Консультации, сотрудничество и координация (в рамках СЭВ); Международный банк экономического сотрудничества; Международное разделение труда; Максимальное увеличение производства; Организация торговли и планирование

Советский Союз
I: 15; II: 2, 115, 119, *120—122;* IV: 199; V: 41
См. также Организация торговли, планирование и политика

Соглашение по кофе
III: 72 (10), IV: 46

Мероприятия по регулированию рынков
II: 61, 71; III: 77; IV: 185; Приложение 1: 1—19

Приспособление, характер проблемы (ЕЭС)
IV: *15—23;* V: 15, 20

Содружество (и Система преференций Содружества)
I: 16, 17; II: 1, 13, 19, 21, 55, 87, 89, 96, 97, *101—114;* III: 60; IV: 26, 72, 74, 77, 152, 153, 182, 197, 205, 206, 216, 222, 223; V: 44

Соединенное Королевство
II: 49, 84, 85, 87, 88, 102, 103; III: 62, IV: 4, 8, 44, 72, 87, 127, 143, 153, 155, 170, 182, 197, 198, 212, 216, 222, 223: V: 44

Соединенные Штаты
I: 16, 17; II: 122; III: 34, 68; IV: 10, 11, 12, 147, 196, 207

Сомали
IV: 26, 62, 65

Сотрудничество и интеграция латиноамериканских стран
IV: 189

Социальная политика (ЕЭС)
II: 46

Специализация
См. Международное разделение труда

Специальная группа по продуктам тропической зоны (ГАТТ)
IV: 181

Справочная цена
См. Цены

Спрос (и предложение)
III: 25, 26, 43, 44, 45

Сравнительная стоимость
II: 149, *160—162*

Средиземноморский район
IV: 9, *85—144;* V: 14
См. также Зона Восточного Средиземноморья

Средний Восток
II: 37
См. также Зона Восточного Средиземноморья, Африка, Азия

Стабилизация товарных рынков
IV: 46
См. также Соглашение по кофе

Стокгольмская конвенция
I: 13; II: *84—88,* 93, 94; III: 99, 114

Структурные изменения
I: 26; III: 56, 57, 58, 59; V: 28—46

Сырье
II: 30, 35, 109, 141, 143, 164; III: 2, 3, 4, 9, 16, 17, 22, 78—81, 118, *127—131;* IV: 21, 73, *201—204;* V: 9, 12, 22, 42, 46

Сьерра-Леоне
IV: 68

Табак
III: *42, 43,* 125; IV: 87, 89, 92, 97, 106, 110, 116, 123, 175, 202, 203, 207, 208; V: 40

Таиланд
IV: 206

Таможенные союзы
I: 13; II: 11, 39; IV: *81—84,* 115, 116, 119, 120, 121

Танганьика
IV: 68

Тарифная дискриминация
См. Дискриминация, Тарифы

Тарифы
I: 5, 13, 21, 26; II: 14, 26, 27, 30, 34, 86, 89, 92, *102—106,* 118; III: 64, 90, 94—98, 103, 106, 109, 110; IV: 16—23, 31, 32, 91, 99—101, 112, 116, 124, 218—220; V: 22, 23, 28, 44; Приложение 2: 3
См. также Единый внешний тариф, Дискриминация, Преференции, Квота

Тарифы ЕАСТ
III: 96, 97, 98

Твердые заградительные цены
См. Цены

Текстильное волокно и текстильные товары
III: 81, *95, 97, 111, 112,* 120, 130; V: 44; Приложение 1: 16, 18

Техническая помощь
II: 4, 80, 81, 82; IV: 185; V: 43

Товарная структура торговли
II: 90, 111, 119—122 (СЭВ), 155, 156; III: *1—24,* 62, 82—88, 93, *117—120,* 127, 132, 134, 136; IV: 49, 50, *86—90, 150—159,* 164, 165, 192, *196—203*
Особо см. главу III, а также Внутренняя торговля

Товарооборот *на душу населения*
II: 122, 159

Того
IV: 59, 61

Топливо
II: 143, 162, 164; III: 79, 80, 191

Организация торговли, планирование и политика (СЭВ)
II: *115—118,* 153, 163

Торговая политика и практика

См. Организация торговли, планирование и политика

Торговые барьеры
См. Количественные ограничения, Квота, Тарифы

Тропическая древесина
IV: 59, 72, 181

Тунис
II: 63; III: 40, 41; IV: 86, 92, *130—134,* 143

Турция
I: 15; II: 52; III: 40—42, IV: 86, 87, 92, *115—125;* V: 5, 15

Уганда
IV: 68

Уравнивание доходов
III: 26

Урегулирование
II: 64—68 (Зона франка и Римский договор)

Уругвай
III: 36, 38; IV: 153, *169—171,* 173, 174

Филиппины
I: 16; IV: 207, 208, 214, 215

Финансовая помощь
См. Политика содействия и финансовая помощь

Финляндия
II: 84 сн.; V: 5

Фискальные пошлины
IV: 181, 188

Фонд ориентации и гарантий для сельского хозяйства
См. Европейский фонд ориентации и гарантий для сельского хозяйства (ЕЭС)

Фонд развития ЕЭС
II: 51, 52, *80, 81,* IV: 57

Франция
II: 29, 54, 56—58, 62, 70; III: 29, 32, 33, 34, 37, 42, 45, 47, 50, 69, 70—73, 78; IV: 26, 57, 130—136, 153, 155; Приложение 1: 1—19; Приложение 2: 4, 5

Французская Вест-Индия
Приложение 1: 8, 15

Французская империя, Французский союз, Французский заморский департамент
См. Зона франка

Французский заморский департамент
См. Зона франка

Фрукты и овощи
III: *39, 40,* 52; IV: 89, 92, 97, 108, 116, 123, 124, 125, 127, 130, 132, 133, 136, 137, 140, 141, 174, 215, 219
См. также Цитрусовые

Хлопок
III: 128, 130; IV: 126, 177; Приложение 1: 16

Цейлон
IV: 211, 212, 214, 215

Цены
II: 24, 61, 67, 76, *129, 153, 154, 160,* 161; III: 26, *45—47* (контрольные, закупочные, шлюзовые, справочные и пороговые цены — ЕЭС), 49, 50, 51; IV: 161; V: 6, 38, 39; Приложение 1: 1—19; Приложение 2: 1—16

Цитрусовые
III: *53—54,* 120, 124; IV: 86, 87, 92, 107, 125, 127, 130, 132, 134, 136, 141, 174, 177

Чад
IV: 59, 81

Чай
IV: 212

Черные и цветные металлы
III: 89, 129, IV: 21

Чили
I: 16 сн.; III: 96; IV: *169—171,* 174

Швеция
III: 58, 59

Шкуры
III: 128; IV: 220

Шлюзовая цена
См. Цены

Эквадор
IV: 169—171, 180

Экономическая комиссия для Азии и Дальнего Востока (ЭКАДВ)
I: 25; IV: 8, *221—224*
См. также Азия

Экономическая комиссия для Африки (ЭКА)
I: 25; IV: *32—48* (проблема ассоциации)

Экономическая комиссия для Латинской Америки (ЭКЛА)
I: 25; IV: 184, 185

Экономические группировки и интеграция (и третьи страны)
I: 12—13; II: 166; V: 29, 30, 32, 34

Экономические группировки и интеграция (общие понятия)
I: 1—22; II: 2, 3, 4, 7, 39; III: 45

Эфиопия
IV: 68

Эффективность
I: 14; II: 137, 138

Югославия
I: 15; III: 37, 40—42; IV: 89

Южный Вьетнам
IV: 197

Ядра пальмовых орехов
IV; 75; Приложение 1: 19

Яйцо
См. Домашняя птица

Япония
II: 2; IV: *190, 191,* 199

Ячмень
III: *30, 31, 43;* IV: 130, 137, 174

РАБОТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМИССИИ ДЛЯ ЕВРОПЫ В ОБЛАСТИ ТОРГОВЛИ И РАЗВИТИЯ *

1. Экономическая Комиссия для Европы (ЭКЕ) в своей резолюции 14 (XVIII), принятой 4 мая 1963 года — после обращения ко всем правительствам стран—членов ЭКЕ принять конструктивное участие в подготовке к Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития и просьбы к Исполнительному секретарю содействовать передаче Подготовительному комитету исследований, анализов и документации по проблемам, которые должны рассматриваться на Конференции, просит Исполнительного секретаря:

«передать Подготовительному комитету все материалы и информацию о работе Экономической комиссии для Европы в области торговли и развития, которые могут быть полезны для Подготовительного комитета, и в особенности документацию о ходе дискуссии на восемнадцатой сессии ЭКЕ по вопросу о Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития».

2. В документе E/CONF.46/PC/28 от 21 мая 1963 года секретариат ЭКЕ обращает внимание второй сессии Подготовительного комитета на вышеупомянутую резолюцию и следующие документы:

a) Общий обзор работы ЭКЕ и глава, посвященная работе ЭКЕ в области торговли, подготовленные как часть доклада «Пятнадцать лет деятельности ЭКЕ» (E/ECE/473 и Corr. 1, Corr. 1/Add. 1, Add. 1—Add 9).

b) Документация о дискуссии, имевшей место на восемнадцатой сессии Комиссии [ECE (XVIII)/SR. 17 и 18], а также выдержки из доклада Комиссии Экономическому и Социальному Совету, относящиеся к Конференции (E/3759, пункты 528—534).

3. Настоящий документ предназначен в качестве дополнения к информации и материалам, на которые была сделана ссылка выше и которые были направлены Подготовительному комитету, а также для того, чтобы обратить внимание Комитета на развитие соответствующих событий с мая 1963 года.

4. Соответственно Исполнительный секретарь представляет при этом следующие дополнительные материалы и информацию:

A. РАБОТА СПЕЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ ПО ИЗУЧЕНИЮ ПРОБЛЕМ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ ВОСТОКОМ И ЗАПАДОМ

Предварительный доклад Специальной группы, утвержденный 20 сентября 1963 года, прилагается при этом в качестве Приложения A. Как известно, Специальная группа, состоящая из экспертов семи правительств (Чехословакии, Франции, Венгрии, Швеции, Соединенного Королевства, Соединенных Штатов и Союза Советских Социалистических Республик), была создана Комиссией на ее восемнадцатой сессии и ей было предложено «предпринять интенсивное изучение следующих вопросов, относящихся к торговле между Востоком и Западом:

i) роль таможенных тарифов во внешней торговле стран-членов с различными экономическими системами и влияние политики ценообразования и налогообложения на внешнюю торговлю;

ii) принцип наиболее благоприятствуемой нации и недискриминационный режим и как они применяются в странах с различными экономическими системами, а также проблемы, касающиеся эффективной взаимности обязательств в различных системах; и

iii) возможность установления многосторонности в торговле и платежах».

Предварительный доклад Специальной группы был представлен двенадцатой сессии Комитета по развитию внешней торговли, который работал с 21 по 28 октября 1963 года. Как указывается в докладе Комитета (документ E/ECE/TRADE/68, пункты 21 и 22), после обсуждения, в ходе которого «полезность и ценность работы Специальной группы была признана всеми», Комитет:

«*a*) признал с удовлетворением, что предварительный доклад Специальной группы

---

* Настоящий документ подготовлен секретариатом Экономической Комиссии для Европы Организации Объединенных Наций. Он представляется в связи с пунктом 10 предварительной повестки дня (документ E/CONF.46/1): «Расширение международной торговли и его значение для экономического развития». См. пункт 6, статья I, Предварительного доклада Подготовительного комитета (первая сессия), том VIII.

представляет собой важный шаг на пути к урегулированию проблем торговли между Востоком и Западом;

b) заявил, что он ожидает с интересом выполнения Специальной группой дальнейшей работы в соответствии с кругом ведения, установленным для нее Комиссией;

c) просил правительства стран — членов ЭКЕ внимательно изучить предварительный доклад и, если они сочтут это желательным, сообщить свое мнение секретариату в письменной форме по возможности к 1 января 1964 года;

d) принял к сведению намерение секретариата включить предварительный доклад в документацию, которая должна быть представлена Подготовительному комитету Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития согласно резолюции 14 (XVIII) Комиссии».

B. РАБОТА КОМИТЕТА ЭКЕ ПО РАЗВИТИЮ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ, В ЧАСТНОСТИ КАСАЮЩАЯСЯ РАБОТЫ КОНФЕРЕНЦИИ[1]

i) *Вклад в подготовку Конференции по вопросам торговли и развития*

На одиннадцатой и двенадцатой сессиях, состоявшихся соответственно в сентябре 1962 года и в октябре 1963 года, Комитет по развитию внешней торговли рассмотрел в качестве отдельного пункта своей повестки дня вопрос о вкладе, который он может внести в дело подготовки Конференции по вопросам торговли и развития. Комитет выразил удовлетворение тем вкладом, который секретариат ЭКЕ планирует внести в форме документов для передачи Подготовительному комитету и Конференции. В своей долгосрочной программе работы на 1964—1967 годы Комитет предусматривает, что ему «может быть поручено провести дальнейшую работу вследствие» выводов Конференции.

ii) *Последствия для внутриевропейской торговли усилий, направленных на достижение более высокой степени экономической интеграции на субрегиональной основе в Европе*

Этот вопрос, включенный в программу работы Комитета с 1957 года, регулярно обсуждается на его ежегодных сессиях. Комитет также рассматривает предпринятые правительствами стран—членов ЭКЕ действия в направлении осуществления рекомендации по этому вопросу, принятой Комитетом на его сессии в 1961 году, которая предусматривает, что эти правительства должны вести переговоры согласно процедуре, приемлемой для обеих сторон, в отношении любых торговых затруднений, которые могут возникнуть между странами, как входящими, так и не входящими в такие группировки. Секретариат посвятил большую часть своей исследовательской работы анализу этой проблемы, а также подготовил для Конференции Организации Объединенных Наций специальный документ о влиянии таких группировок на торговлю и развитие развивающихся стран.

iii) *Межрегиональная торговля*

На своих ежегодных сессиях Комитет, принимая во внимание работу, проделанную другими региональными комиссиями в области торговли, а также подготовленные секретариатом доклады по этому вопросу, изучает возможности для расширения межрегиональной торговли. В долгосрочной программе работы на 1964—1967 годы, принятой Комитетом на его двенадцатой сессии, указывается, что эта работа, «включающая как исследования секретариата, так и межправительственные дискуссии о возможностях содействия торговле, может расширяться, в частности, в результате проведения Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития и увеличения объема работы других региональных экономических комиссий в области торговли».

iv) *Улучшение в области платежных соглашений*

Комитет, внеся на его сессии в 1959 году рекомендации о том, чтобы правительства стран—членов ЭКЕ предприняли усилия в направлении достижения более высокой степени многосторонней обратимости их платежных отношений, рассматривает на своих ежегодных сессиях достижения, сделанные в этом направлении. Комитет также ежегодно рассматривает работу, проделанную в соответствии с компенсационной процедурой ЭКЕ, в рамках которой секретариат действует в качестве агента и которая в настоящее время вступила в седьмой год своего действия; эта процедура, посредством которой центральные банки могут переводить требования между двусторонними счетами, во все больших масштабах используется правительствами, не входящими в район стран ЭКЕ (см. шестой ежегодный доклад Агента, E/ECE/505). В своей долгосрочной программе работы на 1964—1967 годы Комитет указывает, что он намерен придерживаться рекомендаций, принятых им

[1] Для общих справок см. доклады одиннадцатой и двенадцатой сессий Комитета в документах E/ECE/TRADE/60 и E/ECE/TRADE/68 соответственно.

в связи с этим вопросом в 1959 году, «путем уделения особого внимания дальнейшим шагам, которые могут быть предприняты правительствами стран—членов ЭКЕ в отношении улучшения платежных соглашений, имеющим целью развитие торговли как между странами—членами ЭКЕ, так и со странами других районов».

v) *Ежегодный обзор развития и перспектив в области торговли*

Комитет проводит ежегодный обзор внутриевропейской торговли, и в частности торговли между Востоком и Западом. В качестве основной информации для этого обзора секретариат готовит обзор торговли европейских стран, включая торговлю этих стран со странами других районов. В долгосрочной программе работы на 1964—1967 годы Комитет при подготовке этого обзора уделит «особое внимание недоразумениям и спорным вопросам, которые могут возникнуть между правительствами стран—членов ЭКЕ в связи с вопросами конкретной торговой политики и практики, и мерам, которые могут быть приняты по улаживанию таких недоразумений и спорных вопросов».

vi) *Выработка рекомендаций по устранению препятствий в торговле между странами — членами ЭКЕ*

В соответствии с резолюцией 9 (XVI) Комиссии Комитет предпринимает усилия в направлении достижения соглашения в отношении рекомендаций об устранении препятствий экономического, административного и торгово-политического характера (см. также выше пункт А).

vii) *Консультации экспертов по вопросам торговли*

В связи с ежегодными сессиями Комитета проводятся консультации по вопросам торговли, на которых заинтересованные правительства ведут двусторонние переговоры в целях содействия развитию торговли на многосторонней основе.

viii) *Арбитраж*

Европейская конвенция о международном торговом арбитраже, выработанная под руководством Экономической комиссии для Европы и подписанная в 1961 году восемнадцатью правительствами, в настоящее время ратифицирована семью правительствами и вступит в силу 7 января 1964 года. Конвенция открыта для присоединения стран—членов Организации Объединенных Наций, которые не являются членами ЭКЕ. Выработан также ряд факультативных арбитражных регламентов, с тем чтобы использовать их в международных операциях по купле-продаже [2].

ix) *Типовые договоры и общие условия купли-продажи товаров, имеющих обращение в международной торговле*

Под руководством ЭКЕ выработан ряд типовых договоров или общих условий купли-продажи и опубликован для факультативного использования в международных операциях по купле-продаже. Они охватывают куплю-продажу машиностроительного оборудования, зерновых, цитрусовых, лесоматериалов, угля и предназначены служить в качестве равноправного компромисса между интересами покупателя и продавца, который может быть применим в различных системах законодательства [2].

x) *Упрощение и стандартизация документов, требуемых во внешней торговле*

Рабочая группа ЭКЕ, созданная для достижения этих целей, за последние два года достигла значительных успехов, в частности в отношении документов, составляемых при морских перевозках. Документы, требуемые для других форм транспорта и правительственных целей, также находятся в стадии изучения. В ряде стран созданы национальные комитеты по упрощению и стандартизации внешнеторговых документов. Эта работа также затрагивает проблемы, которые стоят перед странами в других районах, и Комиссия в своей резолюции 6 (XVIII) предлагает Исполнительному секретарю информировать секретариаты других региональных экономических комиссий о достигнутых результатах.

С. ДРУГИЕ ВИДЫ РАБОТЫ ЭКЕ В ОБЛАСТИ ТОРГОВЛИ И РАЗВИТИЯ [3]

i) *Основные экономические исследования*

Отдел планов и исследований секретариата ЭКЕ в своей работе уделяет особое внимание

[2] Секретариат ЭКЕ представит Конференции Организации Объединенных Наций специальный документ о возможности улучшения юридической и организационной практики в области международной торговли в качестве меры, содействующей улучшению условий внешней торговли для развивающихся стран. В этот документ включена информация о работе ЭКЕ в области арбитража и договоров о купле-продаже, так как она касается проблем, которые будут рассматриваться на Конференции.

[3] Более подробные сведения об этой работе можно найти в Годовом докладе Экономической комиссии для Европы Экономическому и Социальному Совету, E/3759, в частности в программе работы и первоочередных задачах Комиссии на 1963—1964 годы (часть V).

проблемам торговли, включая торговлю между странами—членами ЭКЕ и странами других частей мира. Помимо своих анализов — «Европа и потребности развивающихся стран в области торговли» (опубликованном в главе 5 «Обзора экономического положения Европы в 1960 году») и исследований в области торговли между странами с различными экономическими системами, а также основываясь на опыте некоторых европейских стран по выполнению ими программ экономического развития, Отдел планов и исследований в течение минувшего года посвятил значительную часть своих средств исследованиям, предназначенным для обеспечения документацией Конференции Организации Объединенных Наций.

ii) *Сельское хозяйство*

Выполненная и проводимая Комитетом по вопросам сельского хозяйства работа, которая, в частности, касается проблем, которые будут рассматриваться на Конференции, включает периодические анализы краткосрочных и долгосрочных перспектив сбыта основных сельскохозяйственных товаров, являющихся предметом международной торговли (зерновые, мясо и домашний скот, молочные продукты, яйцо, домашняя птица), а также ряд достигнутых соглашений в отношении международных качественных норм для большой части фруктов и овощей, которые имеют большое значение для внутриевропейской торговли. На своей сессии в декабре 1962 года, основываясь на документе секретариата «Десять лет сельскохозяйственной торговли в Европе» (ST/ECE/AGRI/8), Комитет обсудил вопрос о торговле европейских стран пшеницей, ячменем, кукурузой, мясом, сливочным маслом, сыром, яйцом, сахаром и свежими фруктами; это исследование должно пополняться свежими данными (следующий документ по этому вопросу будет издан в январе 1964 года) и будет рассматриваться на последующих сессиях Комитета. В отдельном документе, подготовленном для представления Конференции Организации Объединенных Наций, объединенный секретариат ЭКЕ и ФАО, обслуживающий настоящий Комитет, указывает на то, каким образом согласованные международные качественные нормы могут быть использованы для содействия развитию международной торговли в целом путем расширения как сферы, так и области применения указанных методов к другим товарам, которые представляют особый интерес для развивающихся стран.

iii) *Энергетика*

Три комитета ЭКЕ рассматривают энергетические проблемы, а именно в области угля, электроэнергии и газа соответственно. Все три комитета ежегодно подробно рассматривают вопросы о прогнозах спроса и снабжения не только относительно определенного вида энергетики, которая является областью их деятельности, а энергетики в целом, включая также нефть. За последние годы проводятся ежегодные обсуждения общего положения и прогнозов спроса и снабжения энергией на основе документа секретариата (ST/ECE/ENERGY/3), представленного всем трем комитетам; аналогичный документ готовится к изданию в первом полугодии 1964 года. Каждый комитет в сфере своей деятельности ежегодно изучает перспективы в отношении электроэнергии и газа и поквартально в отношении угля на основе подготовленных секретариатом обзоров и прогнозов. В связи с недавними достижениями, в том что касается транспортировки газа на дальние расстояния, а также использования новых материалов для производства газа, например некоторых производных нефти, Европа может стать еще более значительным рынком для поставок из развивающихся стран, и работа Комитета ЭКЕ по газу, касающаяся проблем потребности в газе в Европе и методов транспортировки, хранения и использования его, могла бы представить особый интерес в связи с Конференцией Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития.

iv) *Сталь*

Ежегодный обзор состояния европейского рынка стали, исследования в отношении международной торговли сталью и спроса на сталь в неевропейских странах, выполненные под руководством Комитета по черной металлургии, так же как и исследование, которое готовится в настоящее время секретариатом по вопросу о мировом рынке железной руды, могут представить интерес для Конференции. Специальный документ о торговле сталью, подготовленный для Конференции, будет представлен отдельно.

v) *Лесоматериалы*

Основное исследование тенденций и перспектив европейской торговли лесоматериалами с 1950 по 1975 год было представлено объединенным секретариатом ЕСЕ и ФАО двадцать первой сессии Комитета по лесоматериалам, состоявшейся в октябре 1963 года. Полагают, что это исследование особенно касается развивающихся стран, которые заинтересованы в проведении анализа рыночных возможностей для экспорта лесоматериалов и продуктов из них в страны ЭКЕ. Для Конференции секретариат ФАО готовит специальный документ, ос-

нованный на вышеупомянутом исследовании, а также на других аналогичных исследованиях, недавно проведенных в других районах, включая возможности торговли и развития, которые могут иметь место в этом секторе, и взаимоотношение между будущим спросом в Европе на готовые изделия лесной промышленности и индустриализацией в развивающихся странах. Ежегодно Комитет по лесоматериалам рассматривает положение на рынке пиломатериалов из мягкой древесины, пиломатериалов и бревен из твердой древесины (тропического и умеренного климатов), балансов и пропсов. Секретариат публикует квартальные обзоры рынка, статистические данные и ряды цен, касающиеся производства и торговли основными лесными товарами в Европе и в Северной Америке, а также торговли этих районов лесными продуктами с другими районами мира. Составляются также периодические обзоры в отношении положения на рынках фанеры, древесностружечных плит и фибрового картона.

vi) *Исследование в области общего машиностроения и электротехнической промышленности*

Это исследование, подготовленное секретариатом ЭКЕ (документ E/ECE/439 и Add.I) в соответствии с резолюцией Комиссии 9(XVIII), включает анализы тенденций и прогнозов мировой торговли капитальным оборудованием. Специальный документ, основанный на этом материале, будет издан отдельным документом для Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития.

Приложение A

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ДОКЛАД СПЕЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ ПО ИЗУЧЕНИЮ ПРОБЛЕМ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ ВОСТОКОМ И ЗАПАДОМ ВО ИСПОЛНЕНИЕ РЕЗОЛЮЦИИ 9 (XVI) КОМИССИИ

(Утвержден 20 сентября 1963 года) [4]

1. Специальная группа по изучению проблем торговли между Востоком и Западом во исполнение резолюции 9(XVI) Комиссии провела свою работу с 9 по 20 сентября 1963 года.

2. В соответствии с резолюцией 4(XVIII) Комиссии председатель Комиссии, после консультации с правительствами стран-членов, предложил назначить правительственных экспертов следующим семи странам: Чехословакии, Франции, Венгрии, Швеции, Союзу Советских Социалистических Республик, Соединенному Королевству и Соединенным Штатам Америки. Список экспертов и их советников, принявших участие в работе, приводится в приложении I к настоящему докладу.

3. Специальная группа рассмотрела предварительную повестку дня, разработанную секретариатом (TRADE/AD HOC GROUP 1/1), и утвердила ее на своем первом заседании. В эту повестку дня были включены следующие основные вопросы: пункт 3 — предварительные заявления о трех проблемах, изучение которых поручено Группе; пункт 4 — роль таможенных тарифов в торговле стран-членов с различными экономическими системами и влияние политики ценообразования и налогообложения на внешнюю торговлю; пункт 5 — применение принципа наиболее благоприятствуемой нации и недискриминационного режима в странах с различными экономическими системами и проблемы эффективной взаимности обязательств при различных системах и пункт 6 — возможности установления многосторонности в торговле и платежах.

4. Эксперт Швеции, посол фон Платен, был избран председателем, а эксперт Чехословакии, г-н Внучек, — вице-председателем.

5. Специальная группа решила, что по практическим соображениям она будет работать без присутствия наблюдателей.

6. В настоящем докладе термин «страны плановой экономики» относится к таким странам, как Чехословакия, Венгрия и СССР. Термин «страны рыночной экономики» относится к таким странам, как Франция, Швеция, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты Америки.

Предварительные заявления, пункт 3

7. В соответствии с пунктом 3 повестки дня экспертами были сделаны предварительные заявления по трем проблемам, изучение которых было поручено Специальной группе. Эксперты пришли к единодушному мнению, что главная их задача состоит в том, что они должны стараться внести ясность в проблемы, переданные на изучение Группе, а также подготовить доклад, который, несмотря на то что он будет иметь предварительный характер, содействовал бы правительствам стран—членов ЭКЕ в их усилиях по устранению препятствий в торговле между странами с различными экономическими системами.

Согласно общему мнению, различия между экономическими системами являются существенными, но их наличие не должно являться предлогом для ослабления усилий по устране-

[4] Редакционное примечание секретариата: эксперт от СССР сообщил секретариату, что, по его мнению, третья фраза пункта 23 не является необходимой.

нию препятствий в торговле. Двусторонние обсуждения и переговоры являются полезными в деле преодоления возникающих конкретных затруднений, однако было отмечено, что тщательное совместное рассмотрение Группой основных препятствий в торговле могло бы оказать правительствам существенную помощь в рассмотрении проблемы: каким образом можно добиться такого положения, при котором настоящие или будущие торговые обязательства давали бы взаимные и равноценные выгоды странам с различными экономическими системами.

Эксперты с удовлетворением отметили, что в результате событий, имевших место в последнее время, создалась весьма благоприятная атмосфера для проводимой в настоящее время работы.

Эксперты решили, что в Специальной группе они попытаются избежать дублирования работы, которая была уже проделана по этим проблемам. Секретариату было предложено подготовить библиографический список соответствующих отдельных научных исследований, которые были опубликованы в последнее время по вопросам, находящимся на их рассмотрении, а также обратиться к экспертам за помощью в подготовке библиографии по их национальной литературе и полученный библиографический список приложить к настоящему докладу. Указанная библиография прилагается к настоящему документу как приложение II.

Роль таможенных тарифов и влияние политики ценообразования и налогообложения, пункт 4

8. При рассмотрении пункта 4 повестки дня эксперты изучили значение таможенных тарифов и влияние политики ценообразования и налогообложения на торговлю стран — членов ЭКЕ с различными экономическими системами. Они объяснили и рассмотрели цели, структуру и сферу действия таможенных тарифов, применяемых в их странах, и в частности влияние тарифов на объем импорта, на структуру импортных товаров и географическое распределение импорта. Ими было рассмотрено также влияние политики ценообразования и налогообложения на внешнюю торговлю.

9. На основе этого рассмотрения представляется, что, хотя в странах как рыночной, так и плановой экономики таможенные тарифы являются орудием правительственной торговой политики, которым правительства пользуются для обложения импортных товаров в определенных целях национального значения, и хотя в обеих системах тарифы являются лишь одним из нескольких орудий, которыми пользуются правительства для оказания влияния на импорт, роль таможенных тарифов в странах плановой экономики отличается от роли тарифов в странах рыночной экономики.

10. В соответствии с полученной информацией в общем представляется, что в странах плановой экономики в их торговых отношениях со всеми другими странами импортная политика и решения в отношении импорта выполняются в основном через посредство национального экономического плана и государственной монополии внешней торговли, причем таможенный тариф используется в этих рамках в качестве дополнительного орудия. Основное назначение двухколонного таможенного тарифа в этих странах состоит в обеспечении средства защиты против дифференциальных тарифов, введенных некоторыми странами рыночной экономики, и действие этого таможенного тарифа направлено или может быть направлено на то, чтобы воспрепятствовать или создать менее благоприятные условия для импорта из стран, которые не предоставляют режима наиболее благоприятствуемой нации на взаимной основе. Препятствуя или затрудняя импорт товаров из стран, в отношении которых применяются максимальные тарифные ставки, эти тарифы могут использоваться для оказания воздействия на географическое распределение импорта. В соответствии с таможенным тарифом СССР, вступившим в силу в октябре 1961 года, разница между взимаемой максимальной и минимальной пошлиной не может быть перенесена внешнеторговым объединением на покупателей в этой стране; эта разница должна быть принята экспортером на себя. Если экспортер не желает соответственно изменить цену, то результатом такого правила явится воспрепятствование импорту товаров. В Чехословакии эта разница должна быть уплачена импортирующим внешнеторговым объединением, и такая уплата может иметь неблагоприятное влияние на его финансовые результаты. Согласно новым таможенным правилам Венгрии, внешнеторговые объединения могут принимать разницу на себя или относить ее на счет покупателя, но это отражается на прибылях внешнеторгового объединения или покупателя. Отмечалось, однако, что вопрос применения максимальных тарифных ставок в отношении отдельных стран или отдельных товаров решается в каждом конкретном случае и что максимальные тарифные ставки до сего времени не применялись в отношении ряда стран Западной Европы, которые, по мнению СССР, нарушают принцип наиболее благоприятствуемой нации в вопросе таможенных тарифов, поскольку эти страны получили предложения о проведении переговоров по вопросам таможенных тарифов и поскольку они изучают

сейчас эти предложения. Между странами — членами Совета экономической взаимопомощи (СЭВ) импорт подлежит обложению теми же минимальными ставками пошлин, как импорт из стран, не являющихся членами СЭВ, и не существует никаких таможенных преференций. Тесное сотрудничество между странами СЭВ в планировании и торговле является частью общих усилий, направленных на увеличение разделения труда между ними. В странах плановой экономики решения по импорту принимаются внешнеторговыми организациями, которые в рамках национального экономического плана и торговых соглашений функционируют в качестве самостоятельных органов и обязаны проводить свою деятельность в соответствии с коммерческими соображениями.

11. В соответствии с полученной информацией в общем представляется, что для стран рыночной экономики тариф является основным орудием коммерческой политики в их торговых взаимоотношениях, но в некоторых случаях тариф дополняется или даже заменяется в качестве эффективного орудия политики такими видами непосредственного контроля, как количественные ограничения импорта. В странах рыночной экономики тариф играет важную роль в защите отечественного производства от конкуренции иностранных поставщиков. Он является также важным орудием в стремлении добиться интеграции между экономикой отдельных стран. В соответствии с правилами ГАТТ таможенный тариф, по мнению членов ГАТТ, является главным орудием торговой политики и существует запрет вводить количественные ограничения, за исключением некоторых особых случаев; правила ГАТТ в отношении национальной политики в области косвенного налогообложения экспортных субсидий и демпинга также направлены на то, чтобы усилить значение тарифа в качестве основного орудия торговой политики. Фактически после войны в странах рыночной экономики наблюдалась общая тенденция к упразднению количественных ограничений. В странах рыночной экономики, применяющих двухколонные таможенные тарифы, эти тарифы используются в целях воздействия на географическое распределение импорта. Низшие (или конвенционные) ставки, как правило, применяются к тем странам, с которыми имеются соглашения о взаимном предоставлении режима наиболее благоприятствуемой нации, причем они применяются также и к некоторым другим странам. В связи с образованием таможенных союзов и зон свободной торговли некоторые страны рыночной экономики постепенно упраздняют таможенные пошлины на товары, импортируемые из других стран-членов. Однако, что касается их торговли со странами плановой экономики, то некоторые страны рыночной экономики дополнительно к таможенным тарифам, являющимся главным орудием в их коммерческой политике, применяют в известной степени лицензии, количественные ограничения и запрещения, хотя эти дополнительные меры не применяются в той же самой степени в отношениях с другими странами рыночной экономики. Основная часть торговли между странами рыночной и плановой экономики регулируется двусторонними ежегодными или долгосрочными торговыми соглашениями, в которых квоты или примерные количественные оценки определяют размеры торгового обмена определенными товарами, а также общий объем торговли. Эти квоты или количественные оценки не обязывают страны покупать эти товары, но являются лишь обязательством выдать соответствующие разрешения на торговлю постольку, поскольку эти разрешения вообще могут быть необходимы, и в целом предназначены содействовать развитию торговли до определенных размеров; однако эти размеры часто не рассматриваются в качестве абсолютного максимума.

12. На основании прений по этому вопросу эксперты пришли к общему мнению, что при переговорах, направленных на развитие торговли между странами с различными экономическими системами, необходимо учитывать не только таможенные тарифы и наличие возможной в этих условиях дискриминации, но также и другие виды государственной политики, определяющей доступ к рынкам, и следует стремиться к достижению равенства в режиме на основе обязательств, которые давали бы взаимовыгодный и эквивалентный результат в торговле для обоих типов экономики.

13. Что касается влияния политики ценообразования и налогообложения на внешнюю торговлю, то, согласно объяснению экспертов из стран плановой экономики, внутренние цены в их странах устанавливаются, исходя из принципа единообразия и устойчивости в интересах содействия осуществлению национального экономического плана. Страны плановой экономики продают и покупают товары на внешнем рынке по мировым ценам, и цены на внутренних рынках этих стран в целом сравнимы с ценами, превалирующими в странах с рыночной экономикой. Цены на ввозимые товары устанавливаются на том же уровне, что и на товары того же вида и качества собственного производства, и не существует дискриминации в отношении цен в зависимости от источника импорта. В тех случаях, когда какой-либо импортный товар не производится внутри страны, цена на него определяется, исходя из цен на заменители (напри-

мер, чай вместо кофе). Указывалось на то, что внутренние системы цен и налогообложения не являются препятствием для увеличения импорта в страны плановой экономики. В рамках этой системы ценообразования импорт, включая импорт потребительских товаров, значительно возрос за последние десять лет. Политика ценообразования в области экспорта основывается на ценах мирового рынка, и себестоимость производства по отношению к ценам мирового рынка является главным фактором, определяющим вопрос целесообразности экспорта или производства определенного товара на экспорт. Используя политику ценообразования в области экспорта, внешнеторговые организации стремятся максимально повысить прибыльность своих операций и таким образом избежать дезорганизации цен мирового рынка. При принятии решений в области импорта и экспорта в рамках национального экономического плана особое внимание уделяется исчислению себестоимости и прибыльности. При определении импортной политики принимаются во внимание относительная стоимость и другие факторы, как, например, различие между необходимыми товарами и товарами, менее необходимыми для экономики страны, а также наличие резервов иностранной валюты, вырученной на заграничных рынках.

14. Экспертами стран рыночной экономики было разъяснено, что в их странах решающую роль в вопросах импорта и экспорта играет уровень цен. В то время как внутренние цены определяются обычно условиями рынка и не устанавливаются правительством, они связаны с ценами на мировом рынке, хотя цены на ряд продуктов, в частности на некоторые сельскохозяйственные продукты, определяются непосредственными действиями правительств. В ряде стран в тех случаях, когда в интересах национальной политики внутренние цены на некоторые товары поддерживаются правительством на уровне, превышающем уровень мировых цен, таможенные тарифы и/или количественный контроль и/или системы минимальных цен используются для оказания влияния на объем и/или цены импорта. Однако, когда торговля этими товарами происходит в международном масштабе, обычно проводятся консультации с некоторыми другими правительствами, интересы которых затрагиваются этой политикой. В ряде случаев тарифы снижаются или действие их приостанавливается в одностороннем порядке в целях увеличения поставок на внутренний рынок и, таким образом, снижения цен. Кроме того, в некоторых странах правительства предоставляют предприятиям скидку с некоторых налогов на экспортируемые товары.

15. Что касается проблем ценообразования в области экспорта, то эксперты отметили, что в отношении торговли между странами рыночной экономики они обычно рассматриваются в ГАТТ. Эксперты стран плановой экономики указали, что их страны не заинтересованы в продаже по ценам ниже цен мирового рынка или в продаже по ценам ниже себестоимости. На основании этого обсуждения эксперты пришли к выводу, что политика ценообразования в области экспорта, допуская справедливую конкуренцию, не должна наносить ущерба интересам других стран.

Принцип наиболее благоприятствуемой нации и проблемы эффективной взаимности обязательств, пункт 5

16. В связи с пунктом 5 повестки дня эксперты рассмотрели вопрос о принципе наиболее благоприятствуемой нации и недискриминационного режима, применяемого в странах с различными экономическими системами, а также проблемы эффективной взаимности обязательств при различных системах. Они обменялись мнениями о юридическом содержании и толковании обязательств по предоставлению режима наибольшего благоприятствования и об осуществлении этих обязательств на практике странами плановой экономики, с одной стороны, и странами рыночной экономики — с другой.

17. В соответствии с заявлениями экспертов стран рыночной экономики, обязательства этих стран в отношении предоставления режима наибольшего благоприятствования включены в двусторонние и многосторонние соглашения, главным из которых является ГАТТ. В двусторонних соглашениях эти обязательства сводятся обычно к соглашениям по тарифам и другим правилам. Согласно правилам ГАТТ, на практике данные обязательства распространяются почти на все государственные мероприятия, которые могут влиять на конкуренцию между отечественным производством и импортными товарами. Правилами ГАТТ предусматривается, что договаривающиеся стороны должны предоставлять друг другу не только режим наибольшего благоприятствования, но и «национальный режим» в отношении налогообложения, транспортных тарифов и некоторых других норм. Допускаются некоторые исключения из предусмотренных в ГАТТ обязательств: таможенные союзы и зоны свободной торговли, закупки государственных учреждений для собственного использования, некоторые традиционные преференции в рамках Британского содружества наций, зоны франка и т. д. При низком уровне производства, защищаемого тарифами, и отсутствии других ограничений импорта ре-

жим наибольшего благоприятствования дает иностранным производителям возможность конкурировать в благоприятных условиях не только с другими иностранными производителями, но также и с отечественными.

18. По мнению экспертов стран плановой экономики, безоговорочный режим наибольшего благоприятствования является одним из основных элементов международных торговых отношений. Он включает в себя недискриминационный режим не только в отношении тарифов, но и других торговых правил, обычно предусматриваемых в существующих торговых соглашениях. В некоторых соглашениях исключения из общего правила признаются обоснованными в отношении таможенных союзов, пограничной торговли и торговли между соседними странами и т. д., но эти исключения должны быть специально оговорены как таковые. При возникновении вопросов, касающихся частных случаев применения принципа наиболее благоприятствуемой нации или касающихся исключений из этого принципа, их следует решать посредством переговоров между заинтересованными государствами.

19. В отношениях между странами рыночной экономики и странами плановой экономики обязательство предоставлять режим наибольшего благоприятствования является обычным условием двусторонних торговых соглашений, заключаемых между этими странами, и во многих случаях эти обязательства действуют в течение длительного времени.

20. В ходе прений по этому вопросу были выявлены две проблемы:

a) общая проблема значения условия наибольшего благоприятствования в отношениях между странами с различными экономическими системами; и

b) частная проблема применения этого условия некоторыми западноевропейскими странами в связи с их вступлением в Европейское экономическое сообщество (ЕЭС) и Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ).

21. Рассматривая общий вопрос о значении пункта о наиболее благоприятствуемой нации, поскольку он оказывает влияние на международную торговлю между странами с различными экономическими системами, эксперты стран рыночной экономики указали, что ввиду разницы в системах весьма затруднительно определить в практических выражениях и проверить практическое значение применения в странах плановой экономики обязательств, вытекающих из принципа наибольшего благоприятствования. Они отметили также, что некоторые положения двусторонних торговых и платежных соглашений могут привести к действиям, которые трудно совместить с принципом наиболее благоприятствуемой нации.

Эксперты стран плановой экономики заявили, что применение принципа наиболее благоприятствуемой нации в странах плановой экономики и выявление при применении этого принципа реальной выгоды для экспортеров из стран рыночной экономики не представляет никаких затруднений: внешнеторговые организации являются самостоятельными органами, обязанными в силу закона и правил действовать, исходя из коммерческих соображений; кроме того, при определении импортной политики не проводится дискриминации в отношении иностранных поставщиков, учитывается наличие товаров, которые могут быть импортированы, и цены на них. Эти эксперты отметили также, что квоты и указания количества товаров в двусторонних торговых и платежных соглашениях не означают, что внешнеторговые сделки совершаются не в условиях конкуренции; эти положения двусторонних соглашений ни в коем случае не носят дискриминационного характера и никогда не рассматривались в качестве мер, несовместимых с принципом наиболее благоприятствуемой нации. Эксперты стран плановой экономики указали также, что применение в отношении их стран дискриминационных количественных ограничений и тарифов со стороны некоторых стран рыночной экономики несовместимо с принципом режима наиболее благоприятствуемой нации и что такая практика имела место, несмотря на положения, содержащиеся в двусторонних соглашениях, или, как в случае с Чехословакией, — несмотря на положения ГАТТ.

22. Эксперты стран плановой экономики обратили внимание на тот факт, что ряд западноевропейских стран, которые в силу соответствующих двусторонних соглашений обязались применять в отношении стран плановой экономики режим наибольшего благоприятствования в вопросах таможенного обложения, необоснованно нарушают эти обязательства в связи с вступлением в ЕЭС и ЕАСТ, что препятствует нормальному развитию торговли между Востоком и Западом. При этом ссылка на то, что ЕЭС является таможенным союзом и в этой связи не подпадает под режим наибольшего благоприятствования, неправомочна, так как ЕЭС ни по существу, ни по форме не может рассматриваться в качестве таможенного союза. Что касается общей торговой политики стран — членов ЕЭС по отношению к третьим странам, то эксперты стран плановой экономики указали, что некоторые моменты этой политики представляются дискриминационными по отношению к их странам.

В связи с вышеизложенным предложения ряда стран плановой экономики некоторым западноевропейским странам провести двусторонние переговоры по вопросам таможенных тарифов направлены на развитие торговли с этими странами на взаимовыгодной и недискриминационной основе.

Эксперты стран рыночной экономики заявили, что таможенные союзы и зоны свободной торговли являются законными исключениями из этого пункта на основании как обычного международного права, так и на основании многостороннего договорного права (в частности, ГАТТ) и двусторонних соглашений (многие договоры, и в частности торговое соглашение между Францией и СССР, предусматривают исключения в пользу таможенных союзов). Это исключение явно относится к мерам, необходимым для создания этих союзов или зон, поскольку в противном случае их создание было бы исключено, так как оно фактически требует переходного периода. Следовательно, страны — члены Европейского экономического сообщества и Европейской ассоциации свободной торговли юридически не обязаны распространять на третьи страны, по отношению к которым они применяют принцип наиболее благоприятствуемой нации, специальный режим, существующий между странами, подписавшими Римский договор и договор в Стокгольме. Эксперты стран рыночной экономики отметили, что если бы заключения о законности исключения применительно к пункту о наиболее благоприятствуемой нации в пользу таможенных союзов и зон свободной торговли применялись бы таким образом, что приводило бы к дискриминации в отношении отдельных стран, которые входят в эти группы, то такое действие представляло бы собой определенное нарушение режима наиболее благоприятствуемой нации. Они с интересом отметили предложение, что подобные расхождения мнений должны улаживаться путем переговоров между государствами. Эксперт Франции указал, однако, что в случае со странами — членами Европейского экономического сообщества при любых переговорах, для того чтобы они были успешными, следует учитывать тот факт, что имел место переход компетенции с национального уровня, в частности в тарифных вопросах, на уровень сообщества. Кроме того, он отметил, что, по его мнению, режим, который может предусматриваться Европейским экономическим сообществом в отношении импорта из стран плановой экономики, должен регулироваться спецификой этой торговли, а не намерением применения в отношении этих стран режима, менее благоприятствуемого, чем тот, который применяется по отношению к другим третьим странам.

23. В связи с этой дискуссией было высказано единодушное мнение, что подробные прения по поводу теоретической концепции пункта о наибольшем благоприятствовании и его применении в торговле между странами с различными экономическими системами являются в настоящее время менее полезными, чем реалистический и практический подход к данному вопросу. Было решено, что конечной целью должно являться достижение справедливого и взаимовыгодного равновесия, а также расширение торговли на основе принципа наиболее благоприятствуемой нации. В связи с этим было бы весьма полезно разработать метод, основывающийся на принципе *quid pro quo* для достижения многосторонней договоренности об имеющих значимость и согласованных уступках на основе эффективной взаимности для различных экономических систем. Эксперты согласились, что в будущем следует провести совместный обзор практических проблем, связанных с применением принципа наиболее благоприятствуемой нации. В этом обзоре главное внимание должно быть уделено основным препятствиям в развитии торговли и созданию основы для переговоров в целях возможно более полного при существующих ныне условиях устранения препятствий в торговле.

24. Специальная группа рассмотрела также проблему эффективной взаимности в торговле и торговых обязательствах стран с различными системами. Хотя эксперты понимали и толковали это понятие несколько по-разному, — по мнению экспертов стран плановой экономики, это понятие включает в себя торговлю, осуществляемую на основе взаимной выгоды и равенства, в то время как, по мнению экспертов стран рыночной экономики, в него входит также практическая эквивалентность получаемых и предоставляемых выгод и обязательств, — они согласились в следующем:

a) следует стремиться к обеспечению эффективной взаимности (взаимной выгоды) путем реалистического и практического подхода к проблеме как при межправительственных переговорах, так и в ходе совместных прений в рамках ЭКЕ и/или других соответствующих органов;

b) мерилом эффективной взаимности (взаимной выгоды) должны быть конкретные и сопоставимые результаты, то есть увеличение объема и ассортимента торговли между странами с различными системами, которые удовлетворяли бы торговых партнеров и служили бы основой для дальнейшего развития торговли на долгосрочной и сбалансированной основе;

c) принятие взаимных обязательств в отношении применения режима наиболь-

шего благоприятствования, недискриминации в области таможенных тарифов, количественных ограничений, лицензирования и т. д., при всей их важности, само по себе не обязательно приведет к желаемому развитию торговли. В этой связи представляется целесообразным, чтобы эти обязательства там, где это возможно и уместно, сопровождались конкретными взаимными обязательствами торговых партнеров в целях максимального увеличения объема и расширения ассортимента импорта (в сочетании с соответствующим ростом экспорта). В попытках добиться расширения торговли необходимо уделять серьезное внимание должной степени последовательности и стабильности в структуре и ассортименте торговли.

25. По мнению экспертов стран плановой экономики, наиболее верным путем достижения указанных целей явилось бы взаимное применение режима наибольшего благоприятствования, устранение дискриминационных препятствий в торговле, заключение долгосрочных торговых соглашений и более гибкая система расчетов.

26. Эксперты согласились на том, что более постоянный и подробный обмен информацией (с надлежащим учетом соображений безопасности и коммерческих интересов) относительно критериев и методов, используемых в национальном и региональном планировании, оказывающем влияние на международную торговлю, а также относительно международной торговли, рыночной политики и практики, мог бы существенно улучшить торговые отношения между странами с различными экономическими системами.

Многосторонность торговли и расчетов, пункт 6

27. При рассмотрении этой проблемы все эксперты отметили, что они исходят из основной предпосылки — желательности увеличения степени многосторонности торговли и расчетов. Они сообщили о мерах, которые приняли или принимают правительства их стран в целях содействия многосторонности торговли и обеспечения многостороннего урегулирования расчетов. В этой связи была сделана ссылка на проект соглашения о многосторонних платежах и создании Международного банка экономического сотрудничества, подготовленный странами— членами СЭВ и представленный на подпись правительствам.

28. Эксперты уделили должное внимание тем мерам, которые могли бы способствовать обеспечению большей многосторонности в торговле и расчетах.

29. Эксперты стран плановой экономики указали, что до тех пор, пока внешней торговле их стран будут мешать специальные ограничения и запрещения, им трудно продвигаться к обеспечению большей многосторонности так быстро, как они бы этого хотели. Ими было отмечено, что среди западноевропейских стран рыночной экономики многосторонность в торговле и расчетах последовала за мероприятиями по устранению торговых ограничений и мерами по финансированию международных платежей, включая кредиты.

30. Эксперты стран рыночной экономики указали, что понижение тарифных барьеров автоматически применялось ими в их торговле со странами плановой экономики в случаях, когда действовал пункт о наиболее благоприятствуемой нации. Кроме того, некоторые эксперты стран рыночной экономики указали, что ряд других мер, предпринятых ими в целях устранения или ослабления количественных ограничений, а также в целях предоставления возможностей для многосторонней обратимости, также автоматически применялся в их торговле со странами плановой экономики. Было отмечено, что в ряде случаев количественные ограничения были сохранены в качестве средства для выторговывания уступок в торговле со странами плановой экономики. В других случаях квота или нулевые квоты сохранялись исключительно в протекционистских целях.

31. Эксперты стран плановой экономики указали, что уступки, которые они в соответствии с торговыми соглашениями предоставляют третьим странам, также автоматически распространяются, в соответствии с принципом наиболее благоприятствуемой нации, на страны рыночной экономики.

32. В ходе прений различными экспертами внесены были следующие предложения относительно практических шагов, которые можно было бы предпринять в целях увеличения степени многосторонности в торговле и платежах:

a) странам плановой и рыночной экономики следовало бы попытаться создать надлежащие условия для многосторонней торговли, которые бы служили стимулом для общей заинтересованности в максимальном расширении торговых отношений;

b) следовало бы рассмотреть вопрос о возможности отмены количественных ограничений;

c) до введения или, по меньшей мере, при введении количественных ограничений или запрещений, затрагивающих торговлю стран-партнеров, или при принятии других мер, оказывающих влияние на их торговлю,

следовало бы проводить консультации и переговоры в целях согласования интересов соответствующих сторон;

d) следует предпринять дальнейшие меры по увеличению степени многосторонности в расчетах между странами с различными экономическими системами в соответствии с рекомендациями, принятыми Комитетом ЕЭК по внешней торговле в октябре 1960 года.

33. Из-за недостатка времени Специальная группа не смогла рассмотреть ни одно из этих предложений по существу, однако отметила, что было бы полезно подвергнуть их в будущем дальнейшему изучению. Эксперты стран рыночной экономики предложили, чтобы впоследствии Группа изучила, в качестве меры ограниченной многосторонности, те преимущества, которые в конечном итоге могли бы быть получены в результате использования системы глобальных квот или количественных глобальных оценок, применяемых к закупкам, которые страны плановой экономики могут производить в различных странах рыночной экономики на взаимной основе.

34. Специальная группа, представляя настоящий доклад, подчеркнула, что он носит предварительный характер, что эксперты не имели достаточно времени, чтобы изучить поставленные перед ними проблемы полностью.

Приложение I

СПИСОК УЧАСТНИКОВ

Венгрия

Г-н Янош Негреш, директор, министерство внешней торговли, *эксперт*.

Г-н Матиаш Немет, секретарь, министерство внешней торговли, *советник*.

Г-н Дьердь Микошди, секретарь, министерство внешней торговли, *советник*.

Г-н Иштван Бартош, постоянное представительство при Европейском отделении Организации Объединенных Наций, *советник*.

Соединенное Королевство

Г-н Робин Аллот, министерство торговли, *эксперт*

Г-н Джеймс Миллер, заместитель постоянного представителя при Европейском отделении Организации Объединенных Наций, *советник*.

Соединенные Штаты Америки

Г-н Герберт Проппс, советник экономической миссии в Женеве, *эксперт*.

Г-н Герберт Блок, специальный помощник, RSB, государственный департамент, Вашингтон, *советник*.

Союз Советских Социалистических Республик

Г-н В. Спандарьян, заведующий отделом торговли со странами Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока министерства внешней торговли, *эксперт*.

Г-н Ю. Балод, министерство внешней торговли, *советник*.

Г-н А. Некрасов, министерство внешней торговли, *советник*.

Г-н Д. Полянин, министерство внешней торговли, *советник*.

Г-н О. Сухов, министерство внешней торговли, *советник*.

Франция

Г-н Ги де Лашарьер, советник, министерство иностранных дел, *эксперт*.

Г-н Жак Фуше, советник, министерство иностранных дел, *советник*.

Г-н Райман Ле Люандр, советник, торговое управление дирекции внешнеэкономических связей, министерство финансов и экономики, *советник*.

Чехословакия

Г-н Мирослав Внучек, директор, министерство внешней торговли, *эксперт*.

Г-н Отто Бенеш, советник по экономическим вопросам постоянного представительства при Европейском отделении Организации Объединенных Наций, *советник*.

Швеция

Г-н Карл фон Платен, посол, постоянное представительство Швеции, *советник*.

Приложение II

БИБЛИОГРАФИЯ, ДОКУМЕНТЫ, ДОКЛАДЫ И ИССЛЕДОВАНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРОБЛЕМ, ИЗУЧЕННЫХ СПЕЦИАЛЬНОЙ ГРУППОЙ *

(подготовлено секретариатом)

I. ОБЩИЕ МАТЕРИАЛЫ

А. Документы, относящиеся к торговой политике

1.1: Общее соглашение по тарифам и торговле, *Основные документы и избранные материалы*, том I (пересмотренное издание), текст Общего соглашения с поправками и соглашения об организации торгового сотрудничества, 1955.

1.2: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Доклад специального совещания по организации и технике внешней торговли (включая платежи), состоявшегося в Женеве 29 июня — 3 июля*, TRADE/84, 24 августа 1959 года.

1.3: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Записка исполнительного секретаря по вопросам, которые могут быть изучены в свете результатов специального совещания по организации и технике внешней торговли*, TRADE/95, 8 сентября 1959 года.

* Материалы расположены в хронологическом порядке, однако исследования Организации Объединенных Наций и других межправительственных организаций помещены в начале каждого раздела.

1.4: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Анализ, сделанный секретариатом, некоторых текущих проблем торговли между Востоком и Западом, основанный на информации, представленной специальным совещанием по организации и технике внешней торговли,* TRADE/8, 9 сентября 1959 года.

1.5: Экономический и Социальный Совет Организации Объединенных Наций, *Пути и средства обеспечения более широкого торгового сотрудничества между государствами* (предварительный доклад Генерального секретаря), E/3389, 13 июня 1960 года.

1.6: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Улучшение техники внешней торговли* (записка секретариата), TRADE/103, 23 августа 1960 года.

1.7: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Обзор долгосрочных торговых и платежных соглашений* (доклад секретариата), TRADE/104, 20 сентября 1960 года.

1.8: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Доклад совещания экспертов по торговле по проведению в жизнь резолюции Комиссии 6(XV),* TRADE/115, 23 мая 1961 года.

1.9: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Подготовка рекомендаций с целью помочь устранению экономических административных и обусловленных торговой политикой препятствий развитию торговли между странами ЕЭС в соответствии с резолюцией Комиссии* 9(XVI). (Доклад исполнительного секретаря), ME/99/62, 26 марта 1962 года.

1.10: *Протокол Общего соглашения о тарифах и торговле о результатах конференции по тарифам 1960—1961 годов,* 1962.

В. Другие основные материалы

1.11: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Экономический бюллетень для Европы,* 1949—1960, № 2 (за каждый год); 1961—1962, № 1.

1.12: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Обзор экономического положения Европы в 1957 году,* глава 5, «Внешняя торговля стран Восточной Европы и Советского Союза».

1.13. Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Обзор экономического положения Европы в 1957 году,* глава VI, «Развитие внешней торговли стран Восточной Европы и Советского Союза».

1.14: Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры, *Конференция деятелей различных отраслей науки и культуры по вопросам международного взаимопонимания и мирного сотрудничества, Прага, 24 сентября—1 октября 1958 года, общий рабочий документ, приложение II,* «Правовые аспекты торговли между странами централизованного планового хозяйства и странами свободного предпринимательства» (Заключительный доклад профессора Г. Дж. Бермана) и *приложение 6,* «Экономические проблемы мирного сотрудничества» (Доклад профессора Э. А. Дж. Робинсона). UNESCO/SS/Coop./Inter. 1, и приложения 3 и 6.

1.15: I. B. Condliffe and A. Stevenson, The *Common Interest in International Economic Organization,* Montreal, International Labour Office, 1944.

1.16: H. C. Hawkins, *Commercial Treaties and Agreements, Principles and Practice,* New York, 1951.

1.17: Комиссия Соединенных Штатов по внешнеполитической политике, *Report to the President and the Congress,* Washington D. C. January 1954.

1.18: Конгресс Соединенных Штатов, палата представителей, Комитет по методам и средствам, Подкомитет по внешнеторговой политике, *Foreign Trade Policy: Compendium of Papers on United States Foreign Trade Policy,* United States Government Printing Office, Washington, 1957.

1.19: V. A. S. Muhammad, *The Legal Framework of World Trade,* Frederick A. Praeger, New York, 1958.

1.20: Institut de sociologie Solvay, *Le commerce avec les pays de l'Est,* 1960.

1.21: Ю. Усенко, *Торговые договоры между социалистическими странами,* «Внешняя торговля», 1961 год, № 5.

1.22: А. Нетрусов, *«Внешняя торговля»,* 1961 год, № 10 (на английском языке: Problems of Economics, 1962, February issue), "Development of economic relations between countries with different economic systems".

1.23: *«Правовое регулирование внешней торговли СССР»,* Москва, Внешторгиздат, 1961.

1.24: *Сборник торговых договоров и соглашений СССР с иностранными государствами,* Москва, 1961.

1.25: A. K. Cairncross, *Trade between countries with different economic and social systems international Social Science Journal, UNESCO,* Paris, No. 2, 1960.

1.26: В. Полежаев, *Внешняя торговля — важный фактор мирного сосуществования,* Внешторгиздат, 1962.

1.27: Конгресс Соединенных Штатов, *Dimensions of Soviet Economic Power,* Hearings of the Joint Economic Committee, Washington, 1962, particularly the papers by Thunberg, Crawford and Herman, pp. 409—486.

1.28: *Yugoslav Survey,* No. 14, Vol. IV, 1963, "The System and organization of foreign trade".

1.29: Б. Ваганов (ред.), *Организация и техника внешней торговли СССР и других социалистических стран,* Москва, 1963.

1.30: S. Dell, *Trade Blocs and Common Markets,* London, 1963.

2. РОЛЬ ТАМОЖЕННЫХ ТАРИФОВ В ТОРГОВЛЕ СТРАН — ЧЛЕНОВ ООН С РАЗЛИЧНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

2.1: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Экономический бюллетень для Европы,* том 14, № 1 (сентябрь, 1962), особенно часть 2*e* о последних тенденциях тарифной политики в западноевропейских странах и часть 4 о тарифах, недавно введенных в Венгрии и СССР.

2.2: Комиссия по торговле Соединенных Штатов, *Operation of the Trade Agreements Program, 1949.* United States Government Printing Office, Washington, D. C.

2.3: *Bulletin International des Douanes,* No. 189 (3-е издание), май 1955, «Таможенные тарифы Чехословакии (постановление правительства № 32/1947 с соответствующими изменениями)», а также приложение I к No. 189 (3-е издание), «Изменения в таможенных тарифах Чехословакии».

2.4: *Annual Reports of the President of the United States on the Trade Agreements Program,* 1957, United States Government Printing Office, Washington, D. C.

2.5: *Dziennik Ustaw,* Warszawa, 4 октября 1960 года, № 43, пункт 262, постановление Совета министров от 21 июля 1960 года «О таможенных тарифах и импортных товарах».

2.6: *«Внешняя торговля»,* 1961 год, № 9, приложение, *«Новый таможенный тариф СССР по привозной торговле».*

2.7: *«Внешняя торговля»,* 1961 год, № 10, *«Новый таможенный тариф СССР».*

2.8: *Yugoslav Survey,* No. 14, Vol. IV, 1963, „The customs system".

3. ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ ЦЕН И НАЛОГОВ ВНЕШНЮЮ ТОРГОВЛЮ

3.1: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Обзор экономического положения Европы в 1954 году,* глава 5, приложение «Оптимальный доход и международное разделение труда» (выдержки из последней статьи, опубликованной в Венгрии, авторы Т. Лишка и А. Мариаш).

3.2: Общее соглашение по тарифам и торговле, *Antidumping and countervailing duties,* July 1958.

3.3: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Экономический бюллетень для Европы,* 1959 год, № 1, «Внешняя торговля и экономическое развитие стран Восточной Европы и Советского Союза», соответствующие части раздела 3 о внешней торговле и внутреннем ценообразовании, а также об оценке эффективности внешней торговли.

3.4: Общее соглашение о тарифах и торговле, *Antidumping and countervailing duties.* Report of Group of Experts, March, 1961.

3.5: *Internationale Konferenz über die Rentabilität des Aussenhandels* (Sammelheft) Prague (Liblice), Hochschule für Ökonomic, 1957.

3.6: V. Cerniansky, *Politická economie,* 1957, N 5 (на английском языке: Czechoslovak economic papers, 1959), „The problems of economic efficiency of foreign trade".

3.7: T. Mervart, *Politická economie,* 1957, N 7 (на английском языке: Czechoslovak Economic Papers, 1959), "Certain problems of the operation of the law of value on the world socialist market".

3.8: *Polish Perspectives,* 1959, Nos. 1, 2, "Discussion on prices" (также на французском языке).

3.9: Ш. Я. Турецкий, *Очерки планового ценообразования СССР,* Госполитиздат, Москва, 1959.

3.10: *Preispolitik und Preisbilding in der DDR,* Berlin, 1960.

3.11: B. Csikos-Nagy, *Közgazdasagi Szemle,* 1962, N 8 (на русском языке: «Плановое хозяйство», 1962, № 8, на немецком языке: Sozialistische Planwirtschaft, 1962, N 8), «Создание собственной базы цен для мирового социалистического рынка».

3.12: S. Balazsy, *Közgazdasagi Szemle,* 1962, N 8 (на русском языке: «Плановое хозяйство», 1962, № 8, на немецком языке: Sozialistische Planwirtschaft, 1962, N 8), «Некоторые актуальные вопросы оценки эффективности внешней торговли».

4. ПРИНЦИП НАИБОЛЕЕ БЛАГОПРИЯТСТВУЕМОЙ НАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ВЗАИМНОСТИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В ТОРГОВЛЕ СТРАН С РАЗЛИЧНЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

4.1: Европейское Экономическое Сообщество, *Treaty Establishing the European Economic Community,* 1957.

4.2: Общее соглашение о тарифах и торговле, *The possible impact of the European Economic Community, in particular the Common Market, upon world trade,* Geneva, GATT, December 1957.

4.3: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *The problem of reciprocity in trade obligation, with particular reference to the most-favoured-nation clause* (Note by the Secretariat), Trade/70, 10 September 1958.

4.4: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Принцип наиболее благоприятствуемой нации,* документ, представленный правительством Венгрии специальному совещанию по организации и технике внешней торговли Экономической комиссии для Европы, TRADE/SM/7/Add. 2, 19 июня 1959 года.

4.5: Общее соглашение по тарифам и торговле, *Отношения с Польшей,* MGT/81158, 8 августа 1958 года; MGT/81158/Add. 1; L/1037/Add. 1, 15 сентября 1959 года.

4.6: Конвенция о создании Европейской ассоциации свободной торговли, Стокгольм, 4 января 1960 года, Cmnd. 1026, Treaty Series No. 370 (1960).

4.7: Общее соглашение по тарифам и торговле, *Основные документы и избранные материалы,* восьмое приложение, февраль 1960 года, стр. 11—12, 61—62 англ. текста, «Отношения с Польской Народной Республикой» и стр. 17—20, 64—66 англ. текста, «Отношения с Федеративной Народной Республикой Югославией».

4.8: Общее соглашение по тарифам и торговле, *Panel on Sublsidies and State Trading* (Einal Report on State Trading), L/1146, 11 March 1960.

4.9: Совет экономической взаимопомощи, *Устав СЭВ,* United Nations, Treaty Series, Volume 368 (также на русском и немецком языках: Gesetzblatt der DDR, 1960, No. 29, а также неофициальный перевод на английский язык: Economic Commission for Europe, ME/224/61).

4.10: Общее соглашение по тарифам и торговле, *Основные документы и избранные материалы,* девятое приложение, февраль 1961 года, стр. 56—62 англ. текста, «Консультации об отношениях с Югославией».

4.11: Общее соглашение по тарифам и торговле, *Совещание министров* (выводы, одобренные 30 ноября 1961 года), L/1657, 1 декабря 1961 года.

4.12: Общее соглашение по тарифам и торговле, *Основные документы и избранные материалы,* десятое приложение, март 1962 года, стр. 61—68 англ. текста, «Отношения с Югославией»: доклад по второму ежегодному обзору, принятый 7 декабря 1961 года (L/1664).

4.13: Совет экономической взаимопомощи, *Основные принципы международного социалистического разделения труда,* Москва, Секретариат СЭВ, 1962 (на французском языке: Les principes fondamentaux de la division internationale socialiste du travail, Moscow, CEAE secretariat, 1962; на английском языке: Basic principles of international socialist division of labour, Moscow, CMEA Secretariat, 1962).

4.14: Общее соглашение по тарифам и торговле, *Trade in agricultural products, Reports of Committee II on Country Consultations,* особенно доклад о консультациях с Чехословакией, Польшей и Югославией, 1962.

4.15: Общее соглашение по тарифам и торговле, *Review of the implementation of the Declaration on trade relations with Poland,* L/1753, 3 May 1963 with add. 1—6.

4.16: Wm. Adams Brown, *The United States and the Restoration of World Trade.* (Содержание дискуссии по основным проблемам со странами централизованного планового хозяйства в связи с Гаванским уставом).

4.17: C. Wilcox, *A Charter for World Trade,* New York, 1949, особенно в части, касающейся дискуссии по основным проблемам между странами с различными экономическими системами.

4.18: *Law and Contemporary Problems* (Durham, NC, USA) Nos 1—2, Vol. XXIV, 1959, "State Trading", Parts 1—2, particularly the papers by Hazard, Domke, Fawcett, Friedmann, Spulber, Mikesell and Wells, and Berman.

4.19: *Zehn Jahre Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe,* Berlin, Dietz Verlag, 1960.

4.20: Е. Усенко, *Принцип дискриминации и принцип* наибольшего благоприятствования в международных *экономических отношениях,* «Внешняя торговля», 1960 год, № 7.

4.21: Association internationale des sciences juridiques, *Aspects juridiques du commerce avec les pays d'économie planifiée,* 1961.

4.22: J. F. Triska and R. M. Slusser, *The theory, Law and Policy of Soviet Treaties,* Stanford, 1962. (Содержит историю важнейших переговоров).

5. ВОЗМОЖНОСТЬ УСТАНОВЛЕНИЯ ПРИНЦИПА МНОГОСТОРОННОСТИ В ТОРГОВЛЕ И ПЛАТЕЖАХ

5.1: Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития, *Articles of Agreement of the International Monetary Fund and the International Bank for Reconstruction and Development,* Washington, 27 December 1945, Cmd. 6885, *Treaty Series* No. 2 (1947).

5.2: Общее соглашение по тарифам и торговле, *Waiver to Czechoslovakia from Article XV:6* (Report by the Government of Czechoslovakia under the Decision of 5 March 1955) L/427, 25 October 1955 with Addendum 1.

5.3: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Improvement of Payments Arrangements* (Note by the Secretariat), TRADE/94, 2 September 1959.

5.4: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Improvement of payment arrangements: Enlargement of scope for multilateral transferability and greater flexibility in payment relations* (Report by the Secretariat), TRADE/106, 16 August 1960, with add. 1—3.

В документе дается информация о платежных отношениях между правительствами стран ЕЭС, а также замечания правительств в отношении рекомендаций о принципе многосторонности в осуществлении платежей, принятых Комитетом развития торговли на его восьмой сессии; последняя информация, представленная секретариатом, относительно платежных соглашений, вступивших в силу между странами ЕЭС, содержится в документе TRADE/106 Add. 1, Corr. 2, 6 March 1961.

5.5: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Экономический бюллетень для Европы,* том 12, № 2 (сентябрь 1960 года); здесь дается информация, подготовленная секретариатом, относительно платежных соглашений между странами Западной и Восточной Европы и их влияния на торговые отношения: в таблицах 19 и 20 показан удельный вес двусторонних платежей в торговле отдельных стран Западной и Восточной Европы, 1950—1959.

5.6: Экономическая комиссия для Европы Организации Объединенных Наций, *Agents' sixth annual report on the operation of the multilateral compensation procedures organized under the auspices of the United Nations Economic Comission for Europe,* E/ECE/TRADE/63, 30 July 1963.

5.7: K. Hercher, *Der Zahlungsverkehr der DDR mit dem Ausland,* Berlin, Verlag Die Wirtschaft, 1958.

5.8: F. Bystrov, *Etudes économiques,* 1960, No. 126 and 127, "L'organisation des réglements monétaires entre les pays socialistes".

5.9: *Notes et études documentaires,* Paris, 1961, No. 2745, «Le nouveau taux de change du rouble».

5.10: R. Mikesell and J. N. Behrman, *Financing Free World Trade with the Sino-Soviet Bloc,* Princeton, 1958, (дается анализ около 250 двусторонних соглашений).

ДОПОЛНЕНИЕ

РЕЗОЛЮЦИЯ 3 (XIX): ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМИССИИ В СВЯЗИ С КОНФЕРЕНЦИЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ ПО ВОПРОСАМ ТОРГОВЛИ И РАЗВИТИЯ*

Экономическая комиссия для Европы,

напоминая о резолюции 14(XVIII), касающейся вклада ЭКЕ в подготовку Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития и активной деятельности Комиссии для Конференции;

отмечая доклад исполнительного секретаря (E/ECE/523), в котором выражена уверенность, что результаты Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития положительно скажутся на будущей работе Комиссии в области торговли;

принимая во внимание вклад, который страны, участвующие в работе Комиссии, делают и будут делать в мировую экономику и мировую торговлю:

1) *одобряет* намерение Исполнительного секретаря включить в предварительную повестку дня тринадцатой сессии Комитета по развитию торговли пункт, касающийся Конференции Организации Объединенных Наций по вопросам торговли и развития, и обеспечить соответствующими документами Комитет;

2) *просит* Исполнительного секретаря

a) *предоставить* приоритет тем видам деятельности Комиссии, которые в рамках программы работы Комиссии могут содействовать претворению в жизнь рекомендаций Конференции; и

b) *обратить внимание* тех вспомогательных органов Комиссии, компетенция которых относится к вопросам, которые могут быть предметом рекомендаций Конференции, на документы, содержащие эти рекомендации;

3) *просит* Исполнительного секретаря представить доклад по этому вопросу на двадцатой сессии Комиссии.

РЕЗОЛЮЦИЯ 9 (XIX): ДАЛЬНЕЙШАЯ РАБОТА СПЕЦИАЛЬНОЙ ГРУППЫ ПО ИЗУЧЕНИЮ ПРОБЛЕМ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ ВОСТОКОМ И ЗАПАДОМ

Экономическая комиссия для Европы,

принимая во внимание, что уяснение проблем коммерческих отношений между страна-

* Текст этой и последующей резолюций, относящихся к работе Конференции и принятых Экономической комиссией для Европы на ее девятнадцатой сессии, состоявшейся 13—30 апреля 1964 года, передан делегатам для сведения.

ми с различными экономическими системами, участвующими в работе Комиссии, может способствовать развитию торговли между этими странами и содействовать мировой торговле;

напоминая свои резолюции 4(XVIII) и 9(XVI), в которых признается желание стран-участниц выявить и устранить препятствия экономического, административного и обусловленного торговой политикой характера, задерживающих взаимовыгодное расширение торговли между ними, и особенно между странами-участницами с различными экономическими системами;

отмечая с удовлетворением предварительный доклад специальной группы по изучению проблем торговли между Востоком и Западом:

1. *решает*, что специальная группа по изучению проблем торговли между Востоком и Западом, созданная в соответствии с резолюцией 4(XVIII), должна продолжить изучение вопросов, отнесенных к ее компетенции указанной резолюцией, в соответствии с заключениями предварительного доклада экспертов в свете замечаний, сделанных правительствами стран ЕКЕ, имея в виду прения в Комиссии относительно указанного изучения;

2. *предлагает*, в соответствии с этим, председателю специальной группы после консультаций с председателем Комиссии, Исполнительным секретарем и председателем Комитета по развитию торговли, подготовить совещание экспертов до конца 1964 года;

3. *просит* специальную группу, если она соберется до тринадцатой сессии Комитета по развитию торговли, представить дополнительный доклад Комитету, или, если эксперты встретятся после этой сессии, — Комиссии на ее двенадцатой сессии;

4. *просит* Исполнительного секретаря разослать следующий доклад специальной группы правительствам стран, участвующим в работе Комиссии, и предложить им сделать свои замечания до двадцатой сессии Комиссии.

ТОРГОВЛЯ И РАЗВИТИЕ

СОДЕРЖАНИЕ СЕРИИ

(8 томов)

ТОМ I. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ АКТ И ДОКЛАД

Этот том содержит Заключительный акт и доклад Конференции.

В Заключительном акте освещаются история созыва, организация и работа Конференции, а также данные, основания и соображения, которые легли в основу рекомендаций Конференции. Он содержит также краткое изложение принятых рекомендаций, полный текст которых дается в Приложении А. В Приложении В приводятся замечания делегаций по рекомендациям, а в Приложении С воспроизведены послания, полученные Конференцией.

В докладе Конференции дается более подробный отчет об истории созыва, организации и работе Конференции, а также содержатся тексты докладов, представленных ее комитетами, и перечень документов Конференции и ее Подготовительного комитета.

Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 64.II.B.11.

ТОМ II. ПРОГРАММНЫЕ ЗАЯВЛЕНИЯ

Том начинается с доклада, представленного Конференции ее Генеральным секретарем Раулем Пребишем и озаглавленного «За новую торговую политику, обеспечивающую развитие». Далее приводятся полные тексты основных программных заявлений, сделанных при открытии и на заключительной стадии работы Конференции. Том заканчивается окончательным докладом Генерального секретаря Конференции Генеральному Секретарю Организации Объединенных Наций.

Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 64.II.B.12.

ТОМ III. ТОРГОВЛЯ СЫРЬЕВЫМИ ТОВАРАМИ

В этом томе содержатся исследования, представленные Конференции, относительно международных проблем сырьевых товаров. В нем рассматриваются специфические трудности, присущие международной торговле сырьевыми товарами, и их влияние на развивающиеся страны и другие страны, зависящие от экспорта этих товаров. В данном томе дается анализ мероприятий и политики в области международной торговли сырьевыми товарами, а также содержатся исследования предложений по организации рынков сбыта сырьевых товаров и валютного товарного резерва.

Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 64.II.B.13.

ТОМ IV. ТОРГОВЛЯ ГОТОВЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ

В этом томе содержатся представленные Конференции исследования по вопросам международной торговли готовыми изделиями и полуфабрикатами. Документы включают анализ проблем, стоящих перед развивающимися странами в области производства промышленных товаров на экспорт, а также факторов, определяющих спрос на эти товары в развитых странах. Дается обзор методов стимулирования экспорта готовых изделий и полуфабрикатов из развивающихся стран, включая содействие экспорту, снижение торговых барьеров и возможность заключения преференциальных соглашений.

Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 64.II.B.14.

ТОМ V. ФИНАНСИРОВАНИЕ И НЕВИДИМЫЕ СТАТЬИ ТОРГОВЛИ — ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

В этом томе содержатся представленные Конференции исследования относительно улучшения невидимых статей торговли развивающихся стран и проблем финансирования расширения международной торговли. В различных документах рассматриваются вопросы обслуживания развивающихся стран, включая морское судоходство, страхование и туризм, а также вопросы экономического роста и

внешней задолженности. В этот том включены также исследования по вопросам притока государственного и частного капитала в развивающиеся страны.

Заключительная часть тома содержит ряд документов по организационным мероприятиям, рассмотренным на Конференции. Сюда также включен подробный анализ существующего организационного аппарата, в частности ГАТТ.

Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 64.II.B.15.

ТОМ VI. РАСШИРЕНИЕ ТОРГОВЛИ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ГРУППИРОВКИ. ЧАСТЬ 1

В этом томе, как и в томе VII, содержится ряд документов, касающихся общих вопросов расширения международной торговли и его значения для экономического развития, а также влияния региональных экономических группировок. В дополнение к документам, представленным некоторыми странами и группами стран, в данном томе помещены основные исследования о тенденциях и перспективах в области международной торговли, включая проблемы «торгового дефицита». Вслед за этим подробно освещаются вопросы, связанные с образованием торговых группировок в Европе.

Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 64.II.B.16.

ТОМ VII. РАСШИРЕНИЕ ТОРГОВЛИ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ГРУППИРОВКИ. ЧАСТЬ 2

В этом томе, как и в томе VI, содержится ряд документов, касающихся общих вопросов расширения международной торговли и его значения для экономического развития, а также влияния региональных экономических группировок. В этот том включены документы, представленные секретариатами региональных экономических комиссий, относительно проблем торговли в соответствующих районах. Здесь освещается также деятельность Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ), Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Совета экономической взаимопомощи (СЭВ).

Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 64.II.B.17.

ТОМ VIII. РАЗЛИЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ И СПИСОК УЧАСТНИКОВ

В томе VIII помещены те документы Конференции по вопросам торговли и развития, которые изданы для справочных целей. В число этих документов входят доклады трех сессий Подготовительного комитета, письмо Генерального секретаря Конференции, содержащее перечень вопросов, которые были подняты в ходе предварительных обсуждений различных пунктов повестки дня Конференции, как это было предусмотрено на третьей сессии Подготовительного комитета; письма и меморандумы по ряду других вопросов, поднятых во время заседаний; пять проектов рекомендаций, обсудить которые оказалось невозможным из-за недостатка времени, но которые, по мнению участников Конференции, представляют значительный интерес и заслуживают того, чтобы передать их на рассмотрение «постоянного аппарата»; соответствующая выдержка из брошюры, изданной ФАО, приобрести которую в настоящее время трудно, но на которую неоднократно ссылались во время работы Конференции; меморандумы двух неправительственных организаций и, наконец, список членов делегаций, принимавших участие в Конференции, наблюдателей от различных организаций, а также список сотрудников секретариата Конференции.

Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № 64.II.B.18.

ПРИМЕЧАНИЕ

Сведения, касающиеся издания этих документов в бумажном переплете, можно получить по требованию. Заказы и справки направлять: Секция продажи, Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, США или Секция продажи, Организация Объединенных Наций, Дворец Наций, Женева, Швейцария.

Отпечатано в СССР, 1965

Издательство «Международные отношения»